

# 2025年3月期 第2四半期 決算説明会

---

日本システム技術株式会社  
Japan System Techniques Co., Ltd.

未来を、仕掛ける。



# 決算ハイライト

## 2025年3月期 第2四半期 業績概況

- 前年同期と比べ増収増益で着地
- コストは増えたものの、利益率はほぼ同水準を維持
- DX&SI事業が好調で、前年同期比2桁の増収増益

## 2025年3月期 業績見通し

- 順調に進捗しているため、当初計画を据え置き
- 年間の配当計画についても、変更なし

# 目次

## I. 2025年3月期第2四半期 業績概況

## II. 2025年3月期 業績見通し

## III. 長期成長戦略

## IV. 参考資料

# 1. 連結業績サマリー（過去業績との比較）

(百万円)

	2023.3 2Q 累計	2024.3 2Q 累計	2025.3 2Q	
			累計	前期比
売上高	11,004	12,132	13,260	+9.3%
売上総利益	2,927	3,257	3,448	+5.9%
売上総利益率	26.6%	26.8%	26.0%	▲0.8
営業利益	1,003	1,003	1,045	+4.2%
営業利益率	9.1%	8.3%	7.9%	▲0.4
経常利益	1,037	1,008	1,077	+6.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	737	651	671	+3.1%
	2023.3 期末時点	2024.3 期末時点	2025.3 2Q	
			期末時点	前期末比
総資産	17,413	20,022	20,032	+0.0%
純資産	10,816	12,712	13,030	+2.5%
自己資本比率（%）	61.8%	63.2%	65.0%	+1.8
フリーキャッシュフロー	532	1,127	155	▲86.2%
現金及び現金同等物	6,793	7,515	7,130	▲5.1%
株価（期中最高値）※	902円	2,042円	2,006円	▲1.8%
時価総額（期中最高値）※	224億円	507億円	498億円	▲1.8%

## ◆ 業績推移

- ✓ 売上高は前年同期比**9.3%増**
- ✓ 経常利益は前年同期比**6.8%増**
- ✓ 利益は増益基調を維持し、**前年同期並みの利益率で推移**
- ✓ セグメント別では、**DX & SI事業が前年同期比2桁の増収増益**

## ◆ 財政状態

- ✓ 安定して利益が積み上がっており、引続き財務基盤は盤石

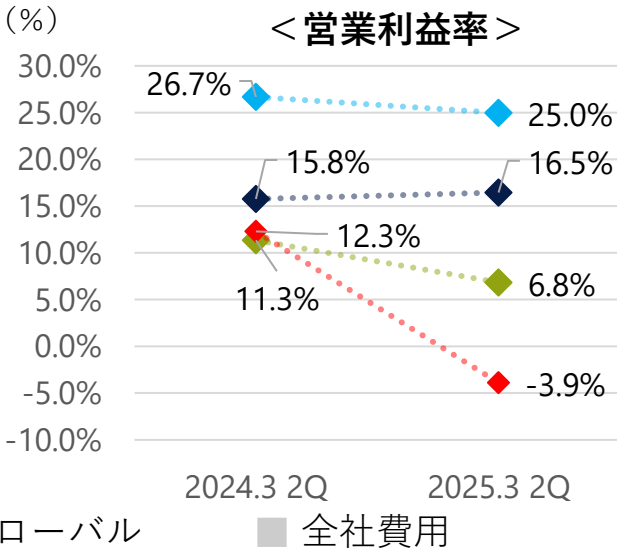
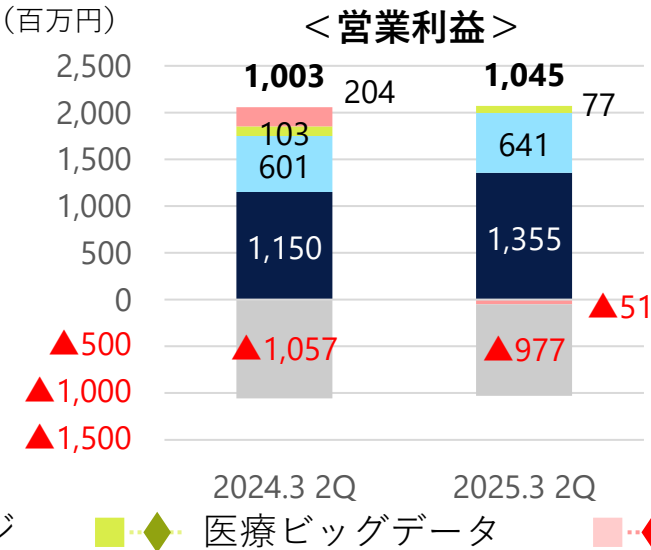
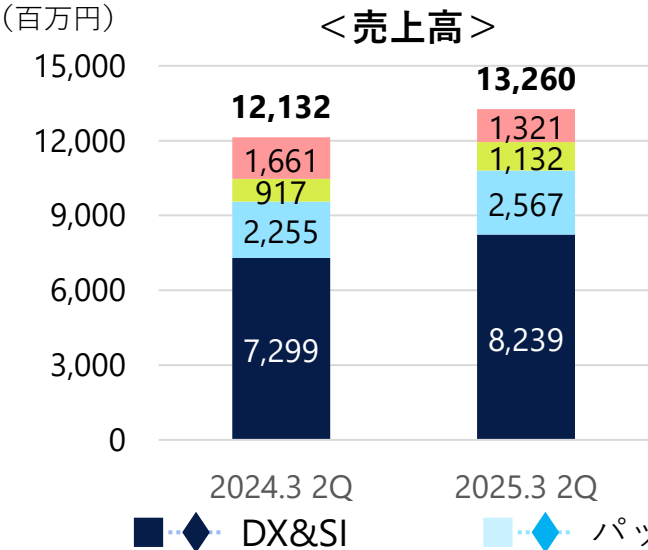
## ◆ バリュエーション

- ✓ 株価及び時価総額は、上場来最高値水準まで回復

※株価・時価総額の最高値観測時点：2023.3期は2023/1/30終値、2024.3期は2024/3/1終値、2025.3期2Qは2024/9/27終値

## 2. 事業セグメントの状況

		(百万円)			
セグメント	事業の状況と増減要因		売上高	営業利益	利益率
DX & SI	・ 概ね計画通りに受注が進捗 ・ 新規及び既存顧客向けの大型プライム案件が好調	2025.3期上期	8,239	1,355	16.5%
		前年同期比	+12.9%	+17.8%	+0.7
パッケージ	・ GAKUEN事業：パッケージ販売、導入サービス、EUCが好調 ・ BankNeo事業；プログラム・プロダクト販売が計画通りに進捗	2025.3期上期	2,567	641	25.0%
		前年同期比	+13.8%	+6.6%	▲1.7
医療ビッグデータ	・ データヘルス推進とRezeptPlusが対前年比で好調に推移 ・ 中長期的成長を見据えた先行投資等の影響により減益	2025.3期上期	1,132	77	6.8%
		前年同期比	+23.5%	▲25.6%	▲4.5
グローバル	・ マレーシアにおけるSAP*導入サポート案件の受注が減少	2025.3期上期	1,321	▲51	▲3.9%
		前年同期比	▲20.5%	▲125.2%	▲16.2



※他社ソリューションの商標については当資料末尾「[商標](#)」に記載しております

## 3. 主なトピックス（2024年4月以降）

### 事業活動

- [GAKUENシリーズのリリース開始から30周年](#)
- [大学向けアルムナイサービス『ALUPA（アルパ）』を通じて、大学卒業生を対象としたプラットフォームビジネスを開始](#) [2024/8/20]
- [沖縄の陸上養殖ビジネスの成長へ向けて、Land Aqua Culture Innovation株式会社への出資を実施](#) [2024/7/4]
- [保険者業務支援システム「iBss」のプロダクトの1つである「被扶養者資格調査システム」を共済組合に提供開始](#) [2024/8/21]
- [株式会社琉球銀行へのSalesforce Financial Services Cloudの導入](#) [2024/9/6]
- [アラブ首長国連邦のドバイにVirtual Caliber IT Solutions L.L.Cを設立](#) [2024/9/12]
- [エクソソーム研究バイオベンチャー「リジェネソーム」へ出資実行](#) [2024/10/21]
- [アラブ首長国連邦のアブダビにVirtual Calibre IT Consultancy – L.L.C – S.P.Cを設立](#) [2024/11/27]

### M&A、アライアンス

- [メディカルビッグデータを用いた傷病×医薬品の統計ダッシュボードサービス提供開始](#) [2024/4/9]
- [公共交通の多様性が地域住民の健康に与える影響に関する共同研究開始](#) [2024/4/11]
- [データマーケットプレイス「JDEX」でのメディカルデータセット提供開始](#) [2024/5/8]
- [大阪大学先導的学際研究機構との「メディカルビッグデータを活用した共創活動推進」に関する連携協定締結](#) [2024/6/4]
- [株式会社かつアンドかつとの配膳ロボット実証実験開始](#) [2024/9/10]
- [新製品「デジタル証明書」の販売開始とセイコーソリューションズとの業務提携](#) [2024/9/30]

### 株主還元

- [2025年3月期 期末配当予想を27 円と発表](#) [2024/5/13]

# 4. 連結業績(1/3)：損益計算書

(百万円)

	2023.3			2024.3			2025.3	前年
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	同期比
売上高	11,004	12,515	23,519	12,132	14,051	26,183	13,260	+9.3%
売上原価	8,076	9,067	17,143	8,875	10,040	18,915	9,811	+10.6%
売上総利益	2,927	3,448	6,375	3,257	4,011	7,268	3,448	+5.9%
売上総利益率	26.6%	27.6%	27.1%	26.8%	28.5%	27.8%	26.0%	▲0.8
販管費及び一般管理費	1,924	2,066	3,990	2,253	2,223	4,476	2,403	+6.6%
うち研究開発費	199	270	469	120	233	353	137	+14.2%
営業利益	1,003	1,382	2,385	1,003	1,788	2,791	1,045	+4.2%
営業利益率	9.1%	11.0%	10.1%	8.3%	12.7%	10.7%	7.9%	▲0.4
経常利益	1,037	1,413	2,450	1,008	1,853	2,861	1,077	+6.8%
経常利益率	9.4%	11.3%	10.4	8.3%	13.2%	10.9%	8.1%	▲0.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	737	1,035	1,772	651	1,435	2,086	671	+3.2%
当期純利益率	6.7%	8.3%	7.5%	5.4%	10.2%	8.0%	5.1%	▲0.3

4. 連結業績 (2/3)：貸借対照表

(百万円)

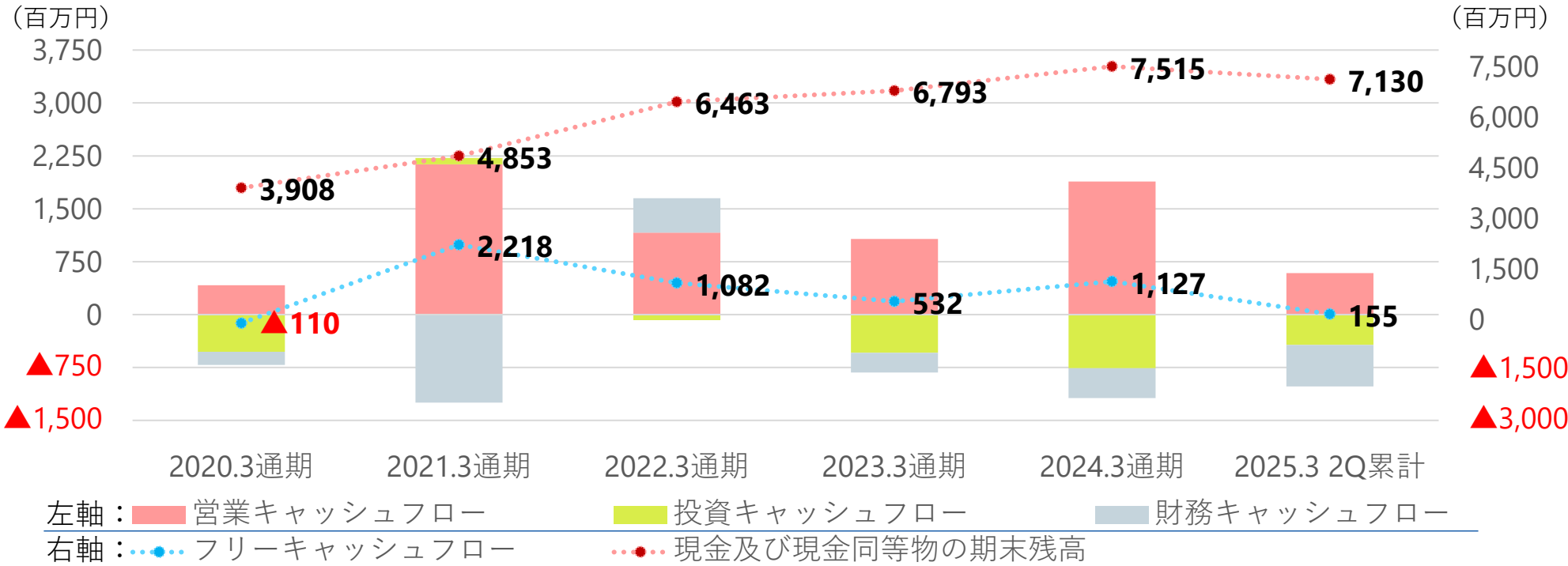
	2022.3 期末	2023.3 期末	2024.3 期末	2025.3		対前期末	
				2Q末	構成比	差額	増減率
資産合計	15,539	17,413	20,022	20,032	100.0%	+9	+0.0%
流動資産	12,389	14,187	15,710	15,468	77.2%	▲242	▲1.5%
有形固定資産	546	631	1,065	1,106	5.5%	+41	+3.9%
無形固定資産	274	242	490	571	2.9%	+80	+16.4%
投資その他の資産	2,329	2,352	2,755	2,884	14.4%	+129	+4.7%
負債純資産合計	15,539	17,413	20,022	20,032	100.0%	+9	+0.0%
負債	6,345	6,597	7,310	7,002	35.0%	▲308	▲4.2%
流動負債	4,621	4,703	5,222	4,951	24.7%	▲271	▲5.2%
固定負債	1,724	1,893	2,087	2,050	10.2%	▲36	▲1.8%
純資産	9,194	10,816	12,712	13,030	65.0%	+317	+2.5%
株主資本	8,929	10,451	12,141	12,275	61.3%	+134	+1.1%
資本金	1,535	1,535	1,535	1,535	7.7%	+0	+0.0%
資本剰余金	1,703	1,702	1,702	1,702	8.5%	+0	+0.0%
利益剰余金	5,865	7,389	9,079	9,192	45.9%	+113	+1.2%
自己株式	▲175	▲175	▲175	▲154	▲0.8%	+21	▲12.1%
その他の包括利益累計額	230	316	517	694	3.5%	+177	+34.3%
非支配株主持分	34	47	53	59	0.3%	+6	+11.3%



# 4. 連結業績 (3/3)：キャッシュフロー表

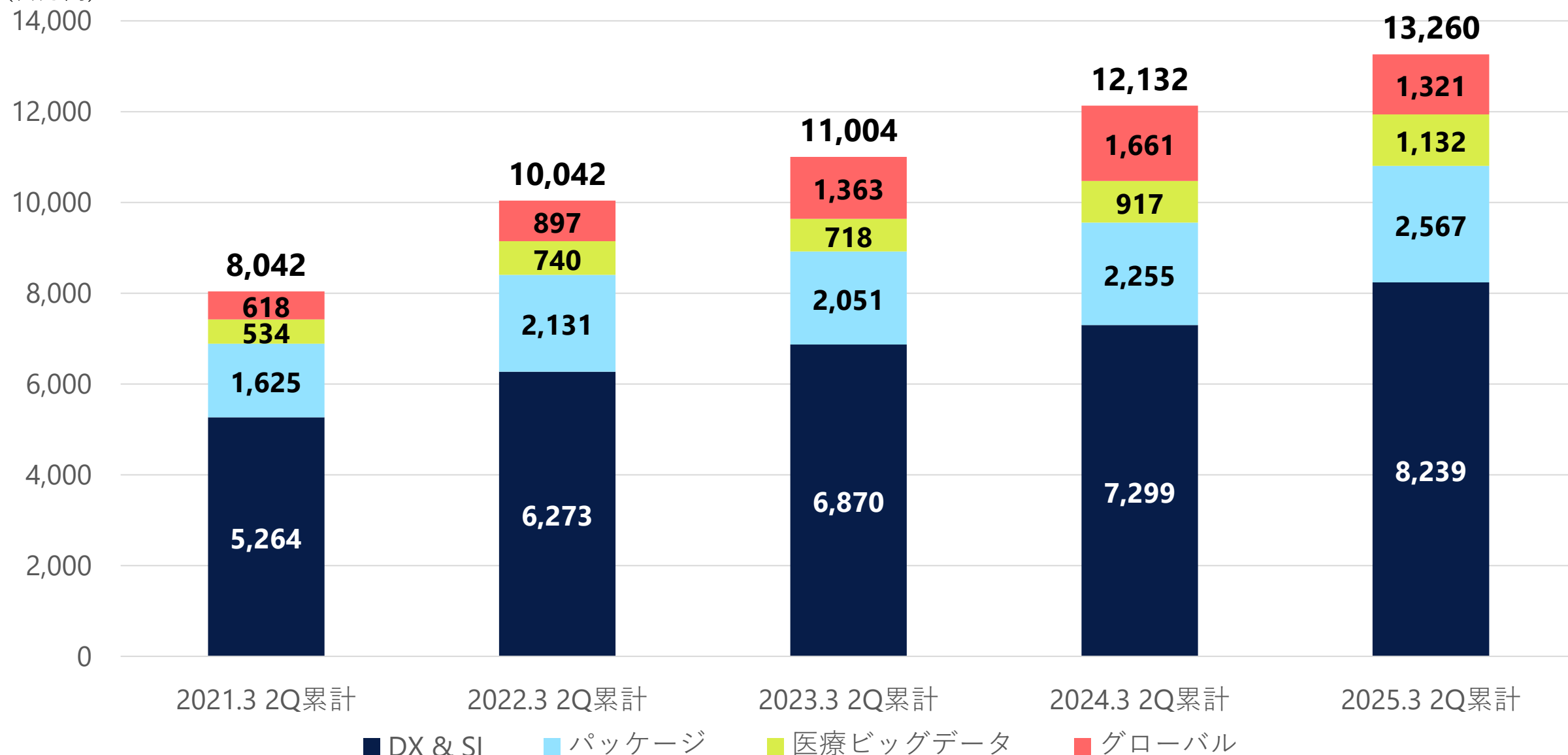
(百万円)

	2020.3 通期	2021.3 通期	2022.3 通期	2023.3 通期	2024.3 通期	2025.3 上期
営業キャッシュ・フロー	417	2,131	1,162	1,073	1,888	587
投資キャッシュ・フロー	▲527	87	▲80	▲541	▲761	▲432
フリーキャッシュフロー	▲110	2,218	1,082	532	1,127	155
財務キャッシュ・フロー	▲185	▲1,247	486	▲280	▲424	▲588
現金及び現金同等物の期末残高	3,908	4,853	6,463	6,793	7,515	7,130



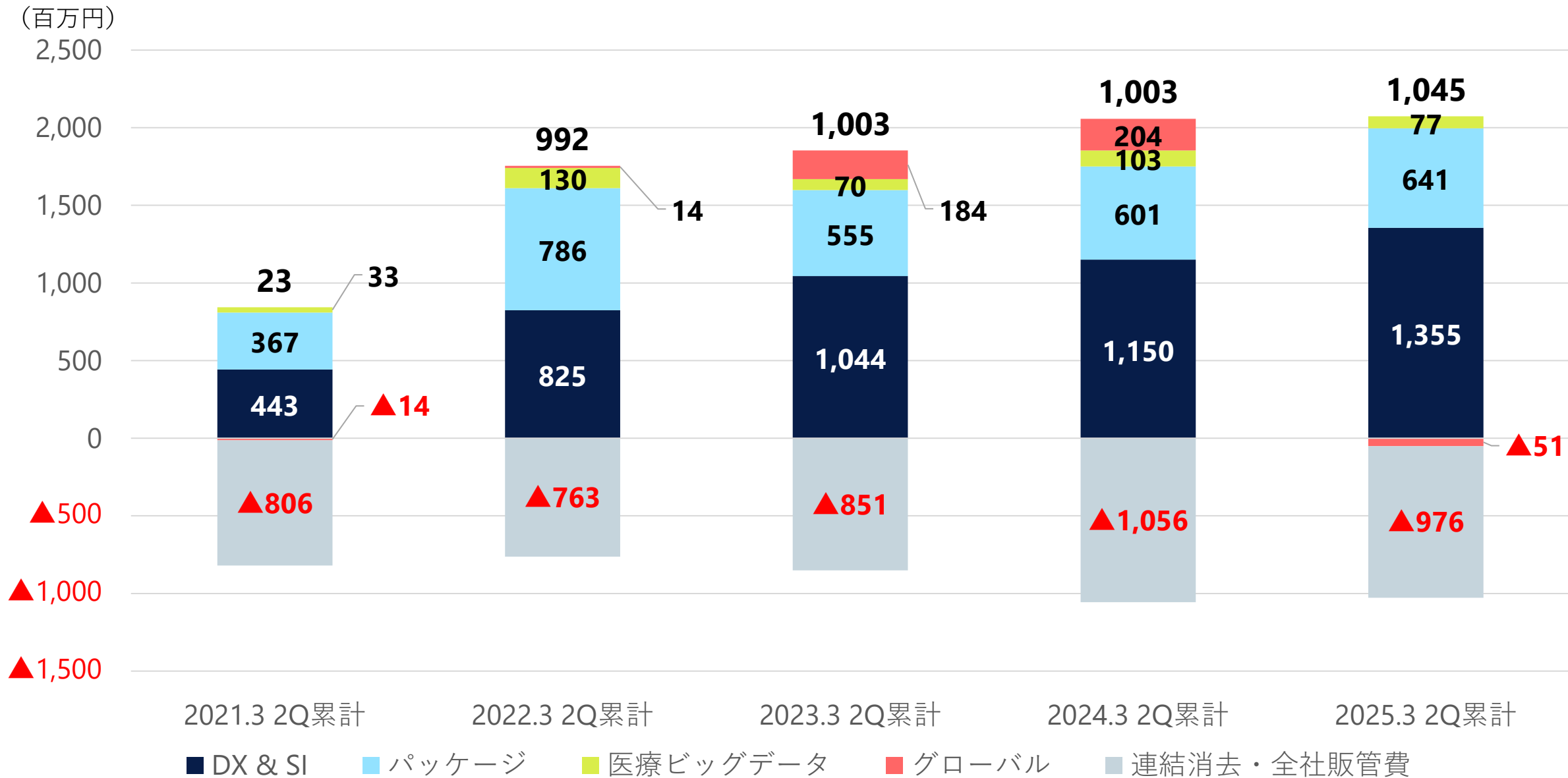
## 5. セグメント別業績 (1/2)：売上高推移

(百万円)



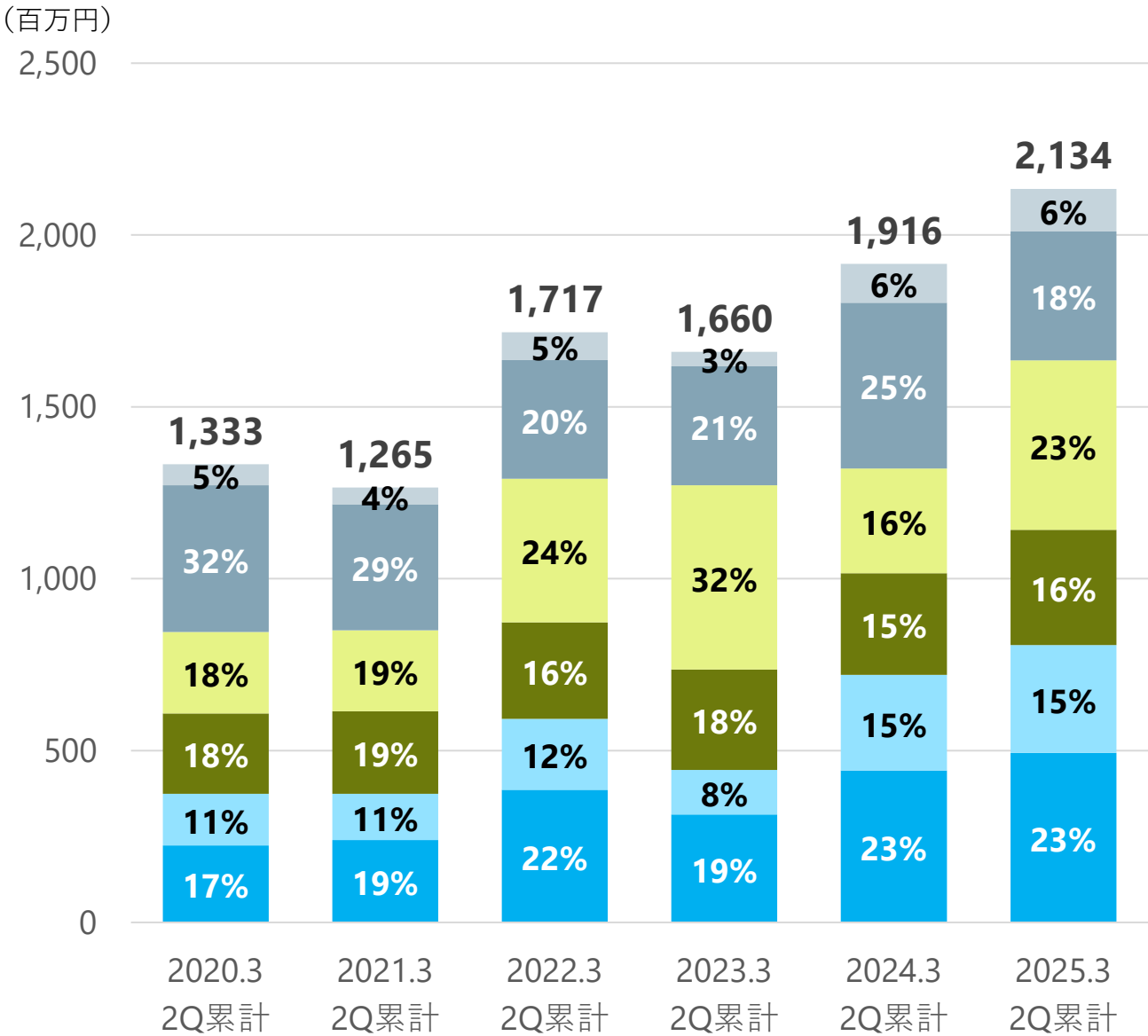
※グラフ上部の数値は連結売上高（連結消去後）

## 5. セグメント別業績 (2/2)：営業利益推移



※グラフ上部の数値は連結営業利益（連結消去後）

# 6. カテゴリ別業績 (1/3)：パッケージ事業（GAKUEN売上高）

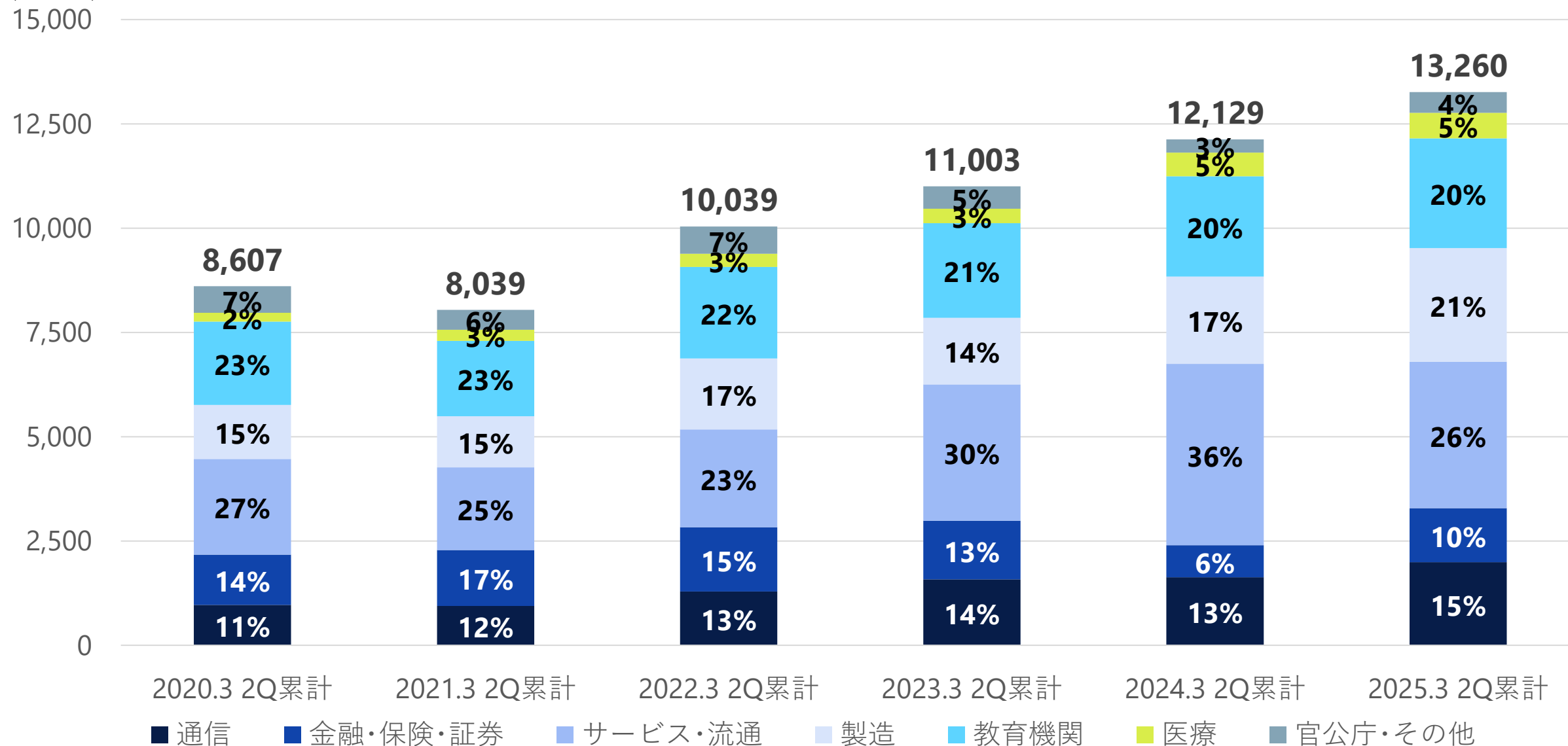


分野	概要	特徴
運用サービス	システムの運用支援	・ストック収益
仕入販売	ハードウェア及び他社商品の仕入販売	・自社製OEMによる商材充実化
EUC開発	パッケージ販売に伴う個別受託開発	・高単価SE ・高利益
パッケージ保守	パッケージ製品の保守契約	・ストック収益
導入サービス	パッケージ製品の導入コンサルティング	・パッケージ販売と収益連動 ・非常に高単価
パッケージ販売	パッケージ製品の販売	・開発投資済み ・きわめて高い収益性

※グラフ上部の数値はGAKUEN事業の売上高合計

## 6. カテゴリ別業績（2/3）：顧客業種別売上高

(百万円)

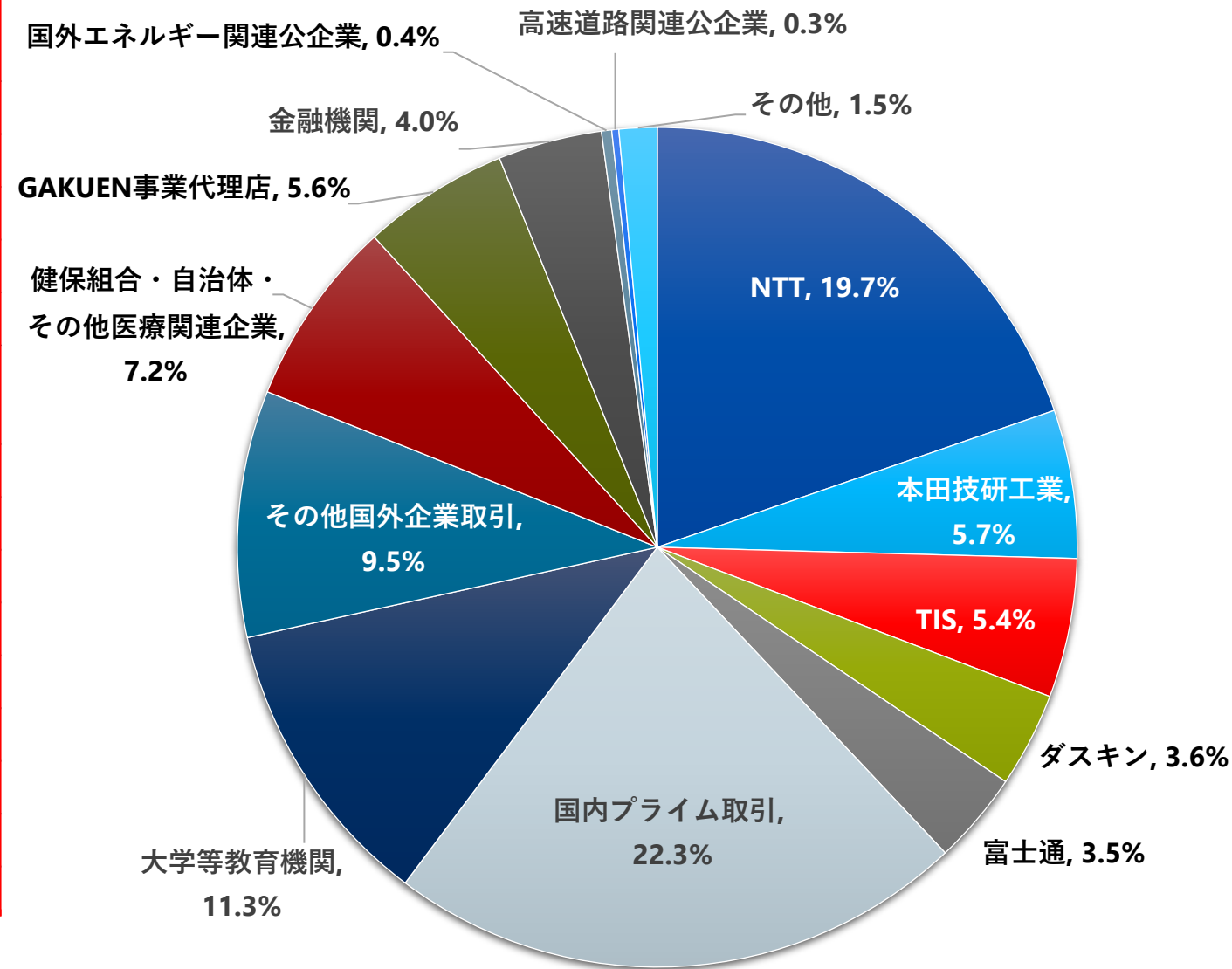


※グラフ上部の数値は連結売上高（連結消去後） ※医療ビッグデータ事業のレセプト点検等による自治体等への売上高は「医療」に分類

## 6. カテゴリ別業績 (3/3)：顧客グループ別売上高

超長期顧客基盤は維持継続しつつ、事業の多様化に伴い新たな顧客グループを拡大

顧客グループ (〇〇年) は取引年数を示す	2024.3 2Q累計	2025.3 2Q累計
NTT(30年)	15.8%	19.7%
本田技研工業(41年)	4.6%	5.7%
TIS(28年)	5.1%	5.4%
ダスキン(36年)	4.6%	3.6%
富士通(48年)	4.8%	3.5%
上記5社合計	34.9%	38.0%
国内プライム取引	19.4%	22.3%
大学等教育機関	11.5%	11.3%
その他国外企業取引	6.2%	9.5%
健保組合・自治体・その他医療関連企業	10.1%	7.2%
GAKUEN事業代理店	5.9%	5.6%
金融機関	4.3%	4.0%
国外エネルギー関連公企業	3.5%	0.4%
高速道路関連公企業	0.4%	0.3%
その他	3.9%	1.5%
合計	100.0%	100.0%



# 目次

I. 2025年3月期第2四半期 業績概況

**II. 2025年3月期 業績見通し**

III. 長期成長戦略

IV. 参考資料

# 1. 通期業績予想

当初計画から変更なし。

売上高は14期連続増収、経常利益は10期連続増益を狙う

(百万円)

	2024年3月期		2025年3月期		
	実績	利益率	予想	利益率	前年同期比
売上高	26,183	-	28,570	-	+9.1%
営業利益	2,791	10.7%	3,150	11.0%	+12.9%
経常利益	2,861	10.9%	3,200	11.2%	+11.8%
当期純利益	2,086	8.0%	2,300	8.1%	+10.2%

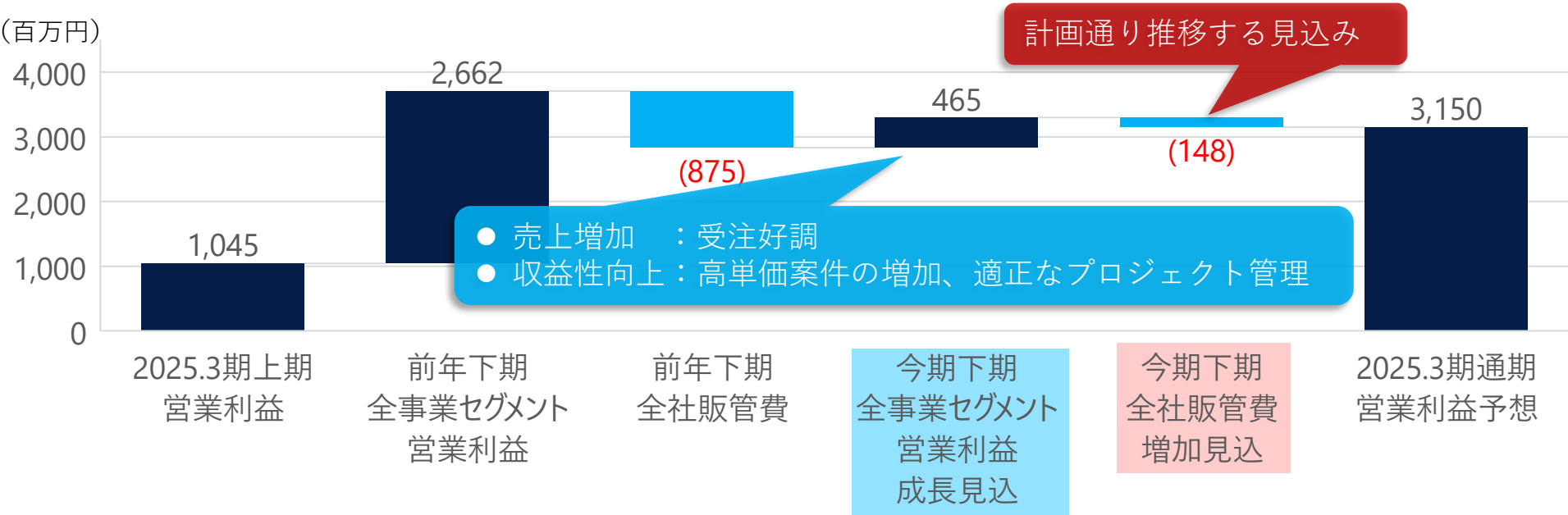


## 2. 通期予想に対するフィジビリティ分析

下期見込において、事業セグメント営業利益は前年同期比でプラス、販管費は微増の計画  
通期当初予想の利益は達成を見込む

(百万円)

対象期間	対象項目	2024.3期	2025.3期	差額
下期（実績、見込み）	全事業セグメント：営業利益	2,662	3,127	+ 465
下期（実績、見込み）	全社：販管費	▲875	▲1,023	▲148
下期・下期見込	小計（連結営業利益）	1,788	2,105	+ 317
上期実績	連結営業利益	1,003	1,045	+ 42
通期	合計（連結営業利益）	2,791	3,150	+ 359



### 3. 受注残高と売上高の推移

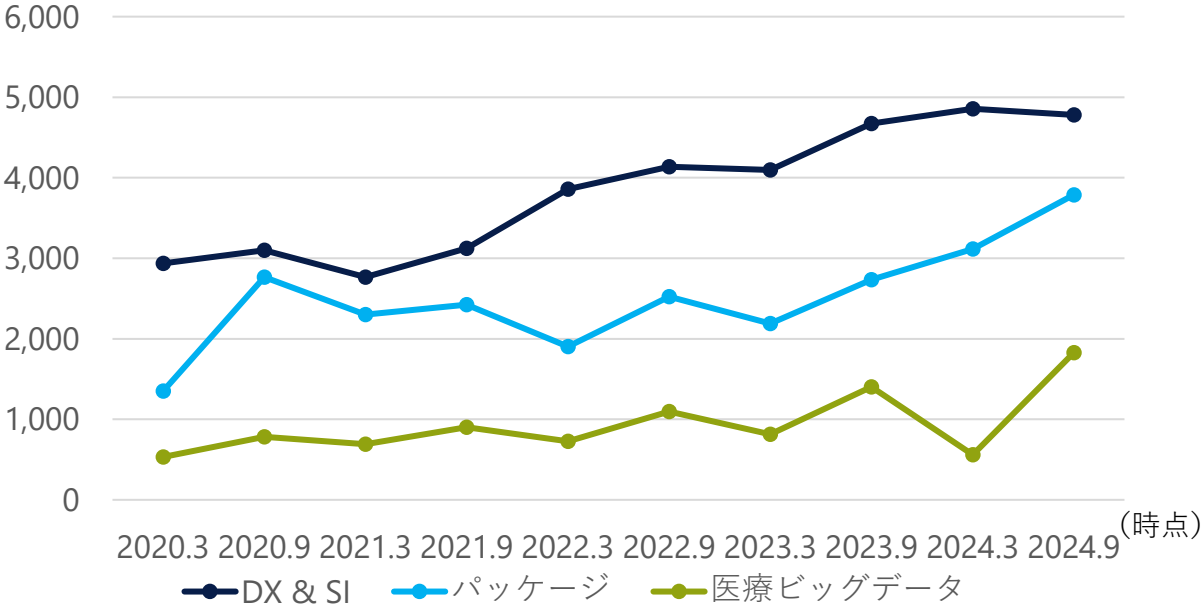
受注残高と翌2四半期の売上高は相関係数0.98（強い正の相関関係）  
2025.3期下期の売上高は当初予測を上回る着地を見込む

（百万円）

事業/時点	2020.3	2020.9	2021.3	2021.9	2022.3	2022.9	2023.3	2023.9	2024.3	2024.9	前年同期比
DX & SI	2,937	3,099	2,766	3,121	3,857	4,138	4,098	4,672	4,856	4,781	+2.3%
パッケージ	1,349	2,764	2,301	2,423	1,902	2,521	2,187	2,735	3,115	3,788	+38.5%
医療ビッグデータ	532	782	692	900	727	1,095	814	1,403	561	1,828	+30.3%
受注残高 合計	4,818	6,645	5,760	6,446	6,486	7,754	7,099	8,811	8,533	10,398	+21.86%
翌2四半期売上高	8,042	10,747	10,042	11,357	11,004	12,515	12,132	14,051	13,260		

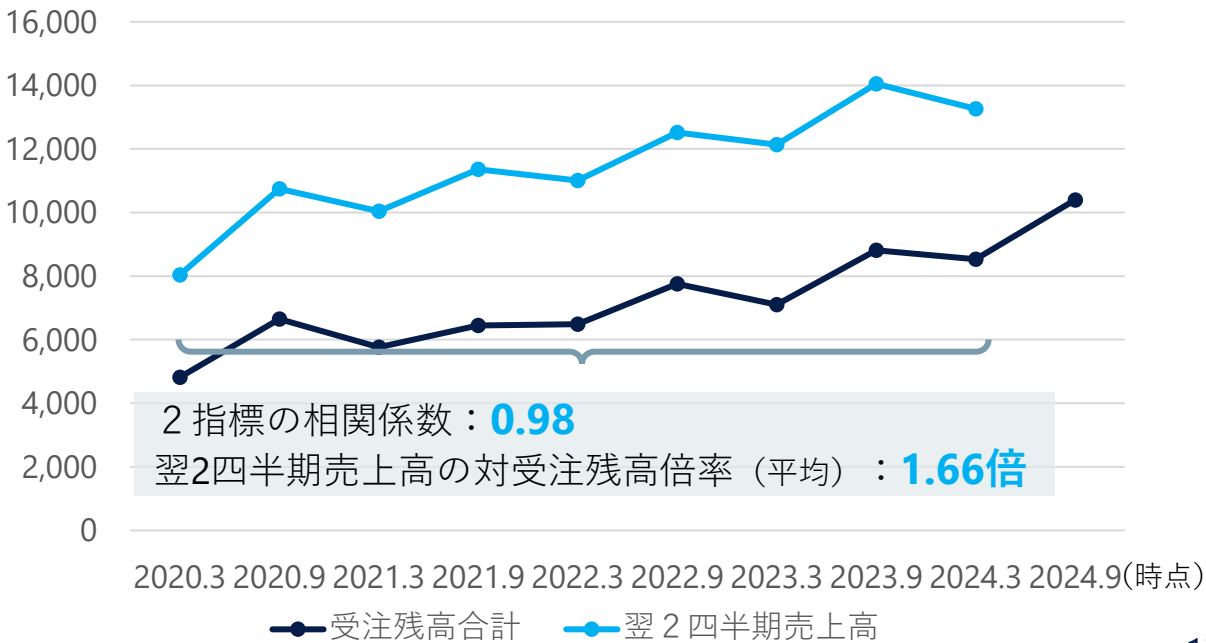
（百万円）

<セグメント別受注残高>



（百万円）

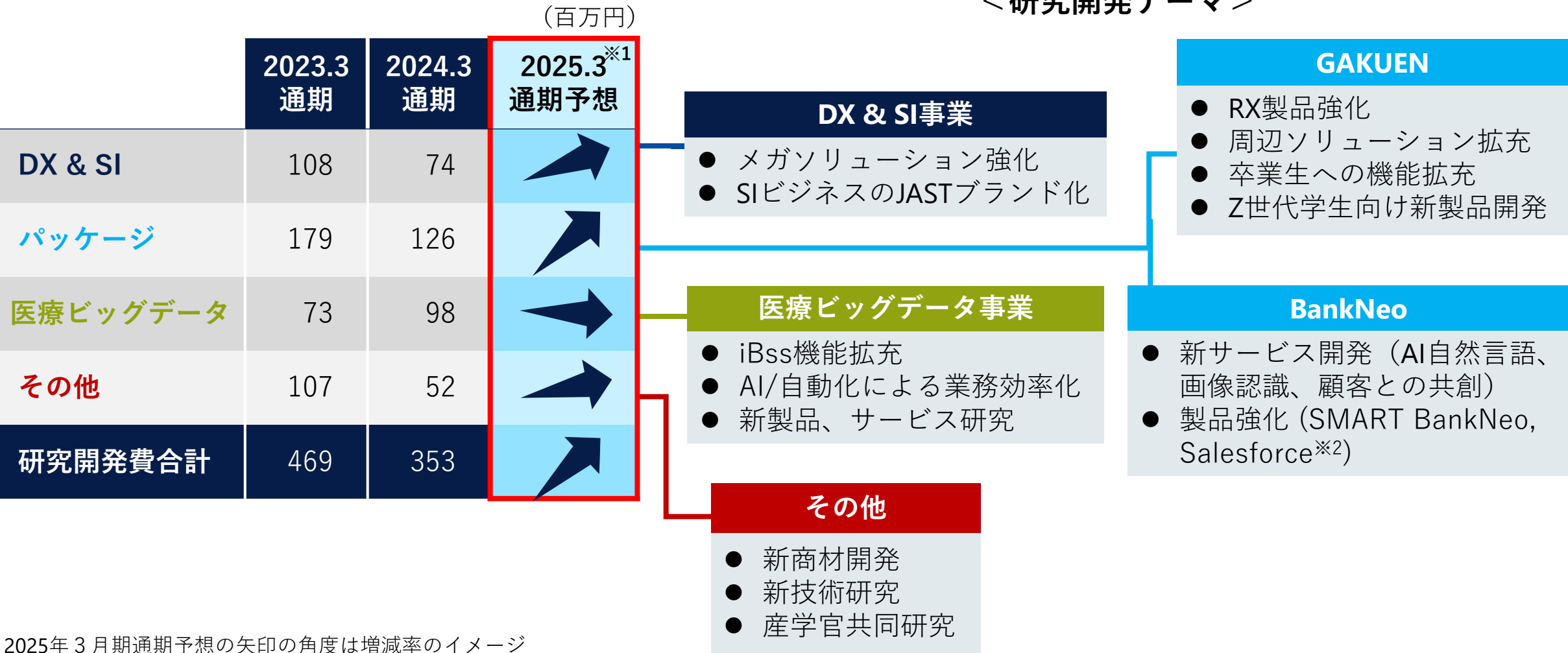
<受注残高合計と翌2四半期売上高>



※グローバル事業は受注残期間が短期である特性上記載を省略

# 4. 研究開発費

商材開発に加え技術開発・共同研究へ積極投資  
多岐のテーマに対し研究開発を継続



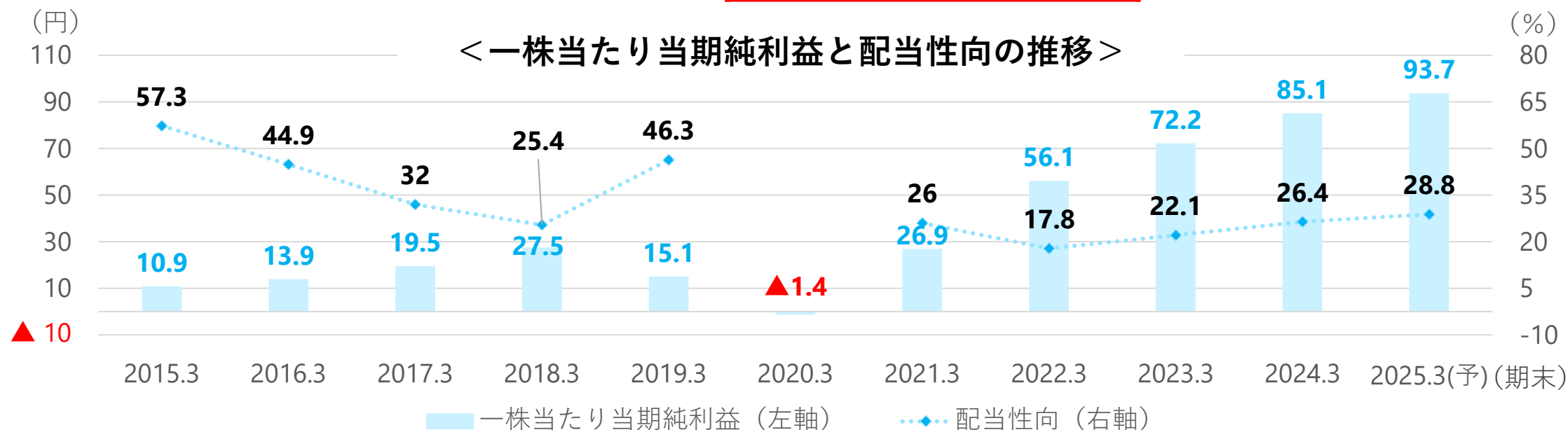
※1 2025年3月期通期予想の矢印の角度は増減率のイメージ  
※2 他社ソリューションの商標については当資料末尾「[商標](#)」に記載しております

## 5. 株主還元（配当）

	2024年3月期 実績	2025年3月期	
		予定	前期比
1株配当金	22.5円	27.0円	+4.5円
配当性向	26.4%	28.8%	+2.4
株主資本配当率 (DOE)	4.36%	4.57%	+0.21
期末配当利回り	1.2%	-	-

【配当方針の改定】  
**配当性向：30%**  
 又は  
**DOE：4.0%**  
 を目安とする

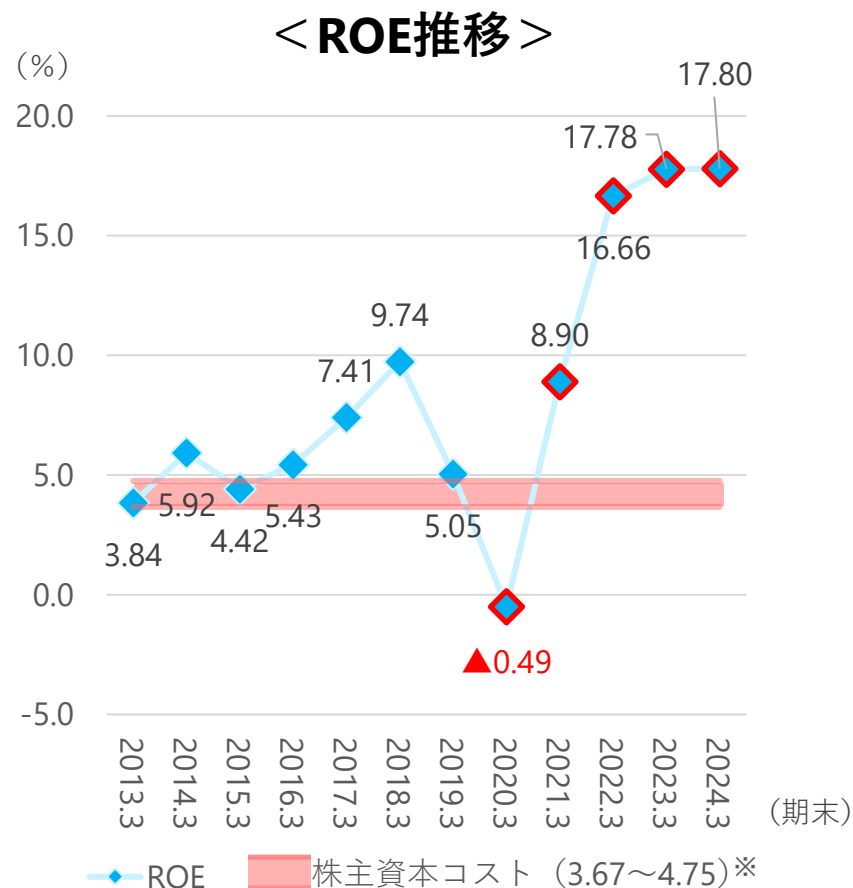
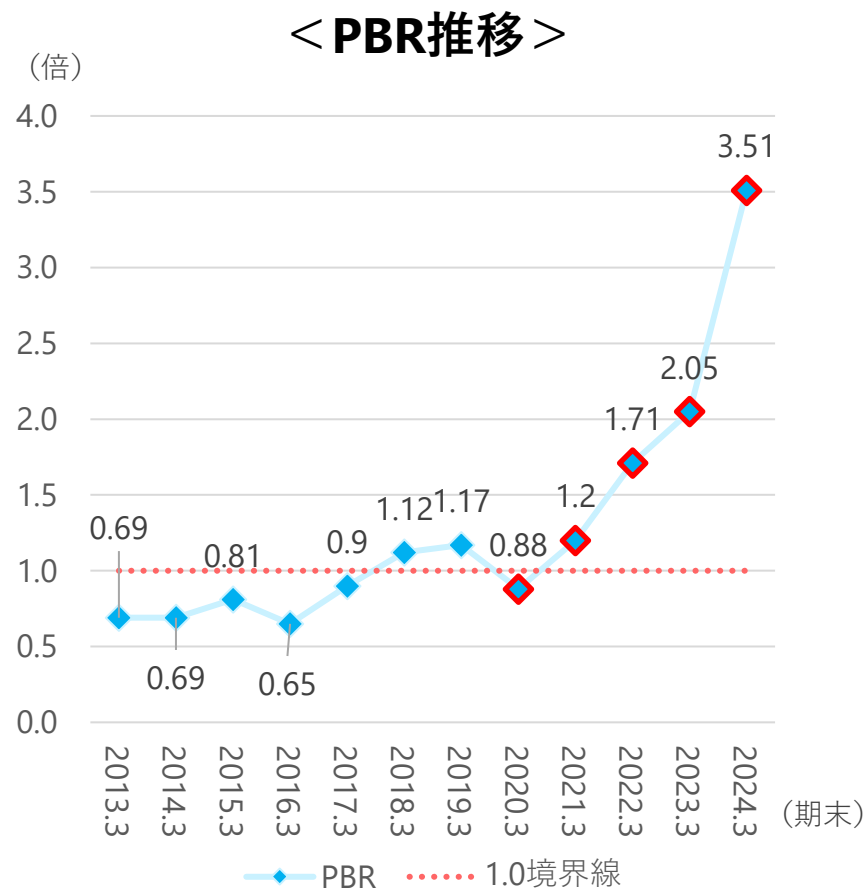
累進配当を目指す



※株式分割（効力発生日：2024年4月1日）以前の株価は遡及修正して表示

## 6. 資本コスト経営 (1/2)：企業価値向上に関する認識

PBRは安定的に1.0超で拡大基調  
エクイティスプレッド※を意識した経営により更なる上昇を継続していく



株主資本コストを上回るROEの拡大による、さらなる企業価値の向上を目指す

※エクイティスプレッド：ROE－株主資本コストで算出、当値が正であれば株主価値を創出しているといえる

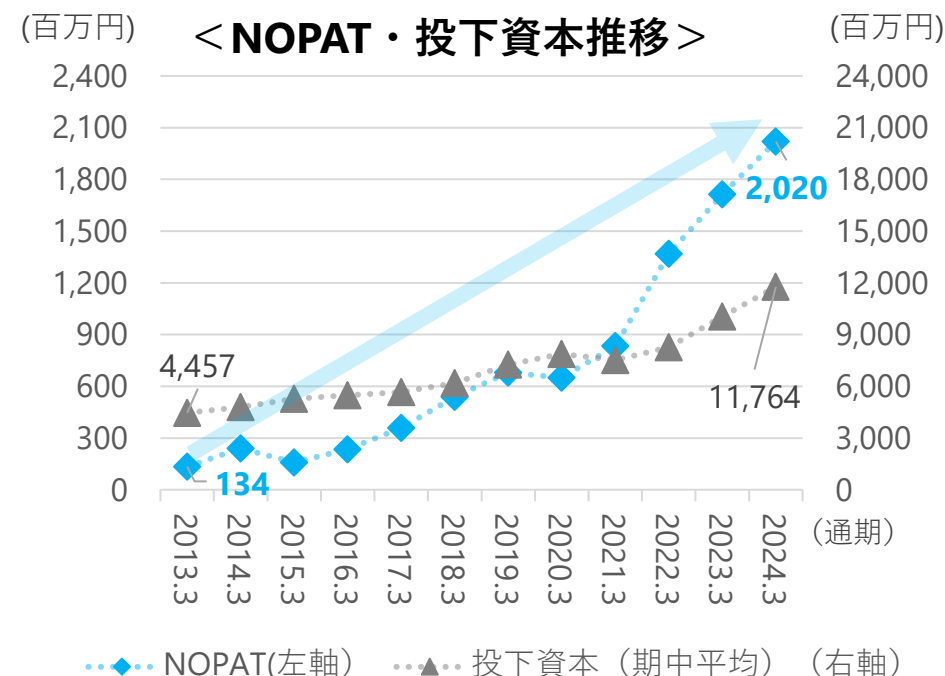
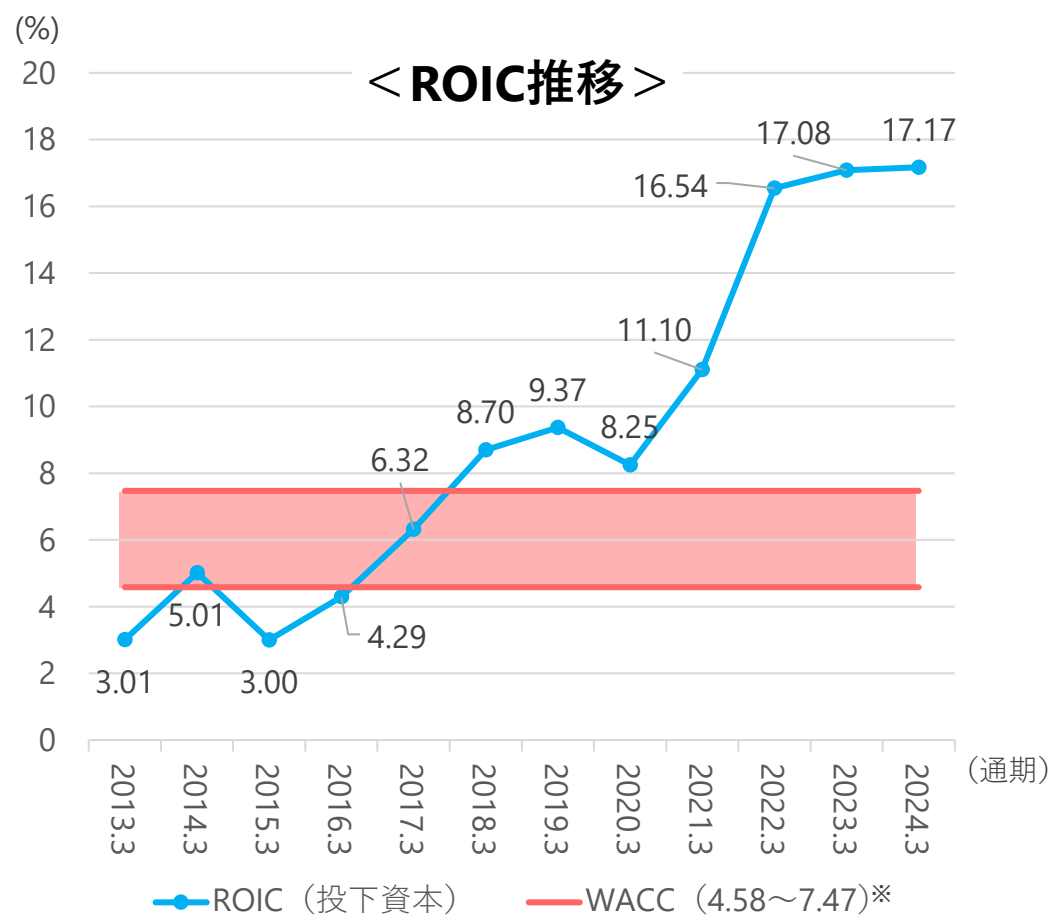
※株主資本コスト：リスクフリーレート＋β（感応度）×エクイティリスクプレミアム

なお、リスクフリーレートは2024/3/29の国債10年金利(0.750%)、エクイティリスクプレミアムはSPEEDAよりヒストリカル・リスクプレミアムの過去50年期間数値(4.03%)を使用

β値は株価(配当込)とTOPIX(配当込)の過去データを用い右式にて修正(修正β＝2/3×β＋1×1/3)、15年間・10年間・5年間の3パターンから上限・下限を試算

## 6. 資本コスト経営 (2/2) : ROICの継続的向上

利益成長速度が投下資本の拡大速度を上回り10期で約14ポイントの向上  
EVAスプレッド※は拡大基調で推移



**2015.3期末-2024.3期末CAGR (10期)**

NOPAT	投下資本 (期中平均)
32.7%	9.3%

※EVAスプレッド：ROIC (投下資本) - WACCで算出、当値が正であれば株主及び債権者の要求コスト (WACC) を上回る経済価値を創出しているといえる

※WACC：有利子負債 ÷ (時価総額 (自己株式控除後) + 有利子負債) × (1 - 実効税率) × 負債コスト※ + 時価総額 (自己株式控除後) ÷ (時価総額 (自己株式控除後) + 有利子負債) × 株主資本コストにて算出

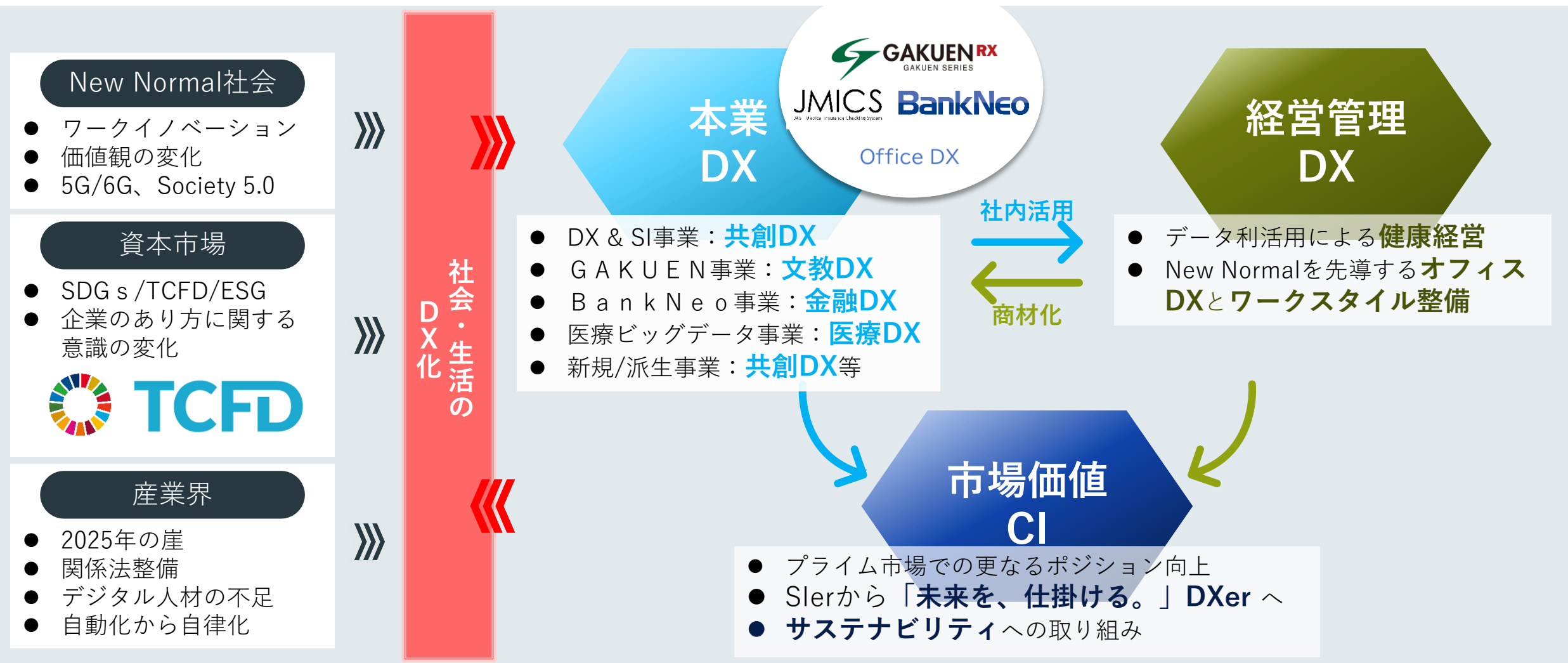
※負債コストは自己資本及び自己資本比率が同水準の複数の上場企業の中央値を使用

# 目次

- I. 2025年3月期第2四半期 業績概況
- II. 2025年3月期 業績見通し
- III. 長期成長戦略**
- IV. 参考資料

# 1. JAST流DX構想

本業・経営管理のDX推進活動成果を余さず活用し、  
事業発展・生産性向上・市場価値向上の循環構造を作る

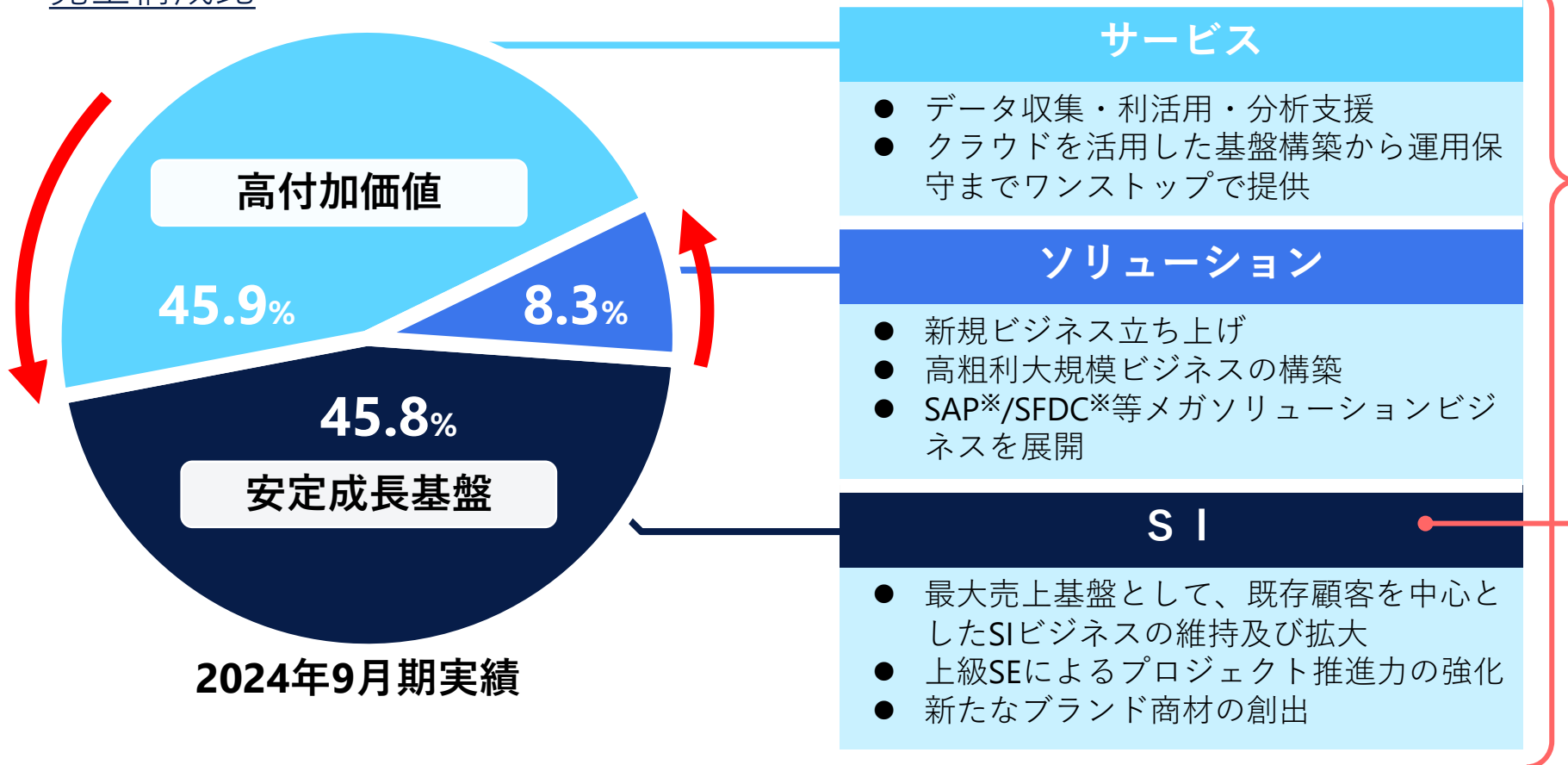




## 2. DX & SI事業

事業ポートフォリオを再定義し、  
安定成長基盤の維持拡大と高付加価値ビジネスの推進を両立

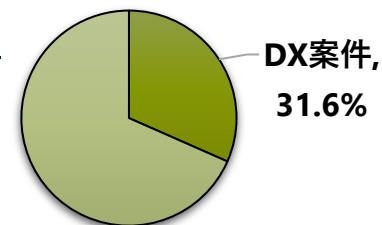
売上構成比



### 顧客DXに伴走

- 企画推進のコンサルティング
- ビジネスエコシステムの構築

売上構成比



### SIビジネスの JASTブランド化

50年間培った開発手法・フレームワークをJASTメソッドとしてブランド化し、**高付加価値化・市場競争力強化**

弊社DX & SI事業の詳細は[こちら](#)

※他社ソリューションの商標については当資料末尾「[商標](#)」に記載しております

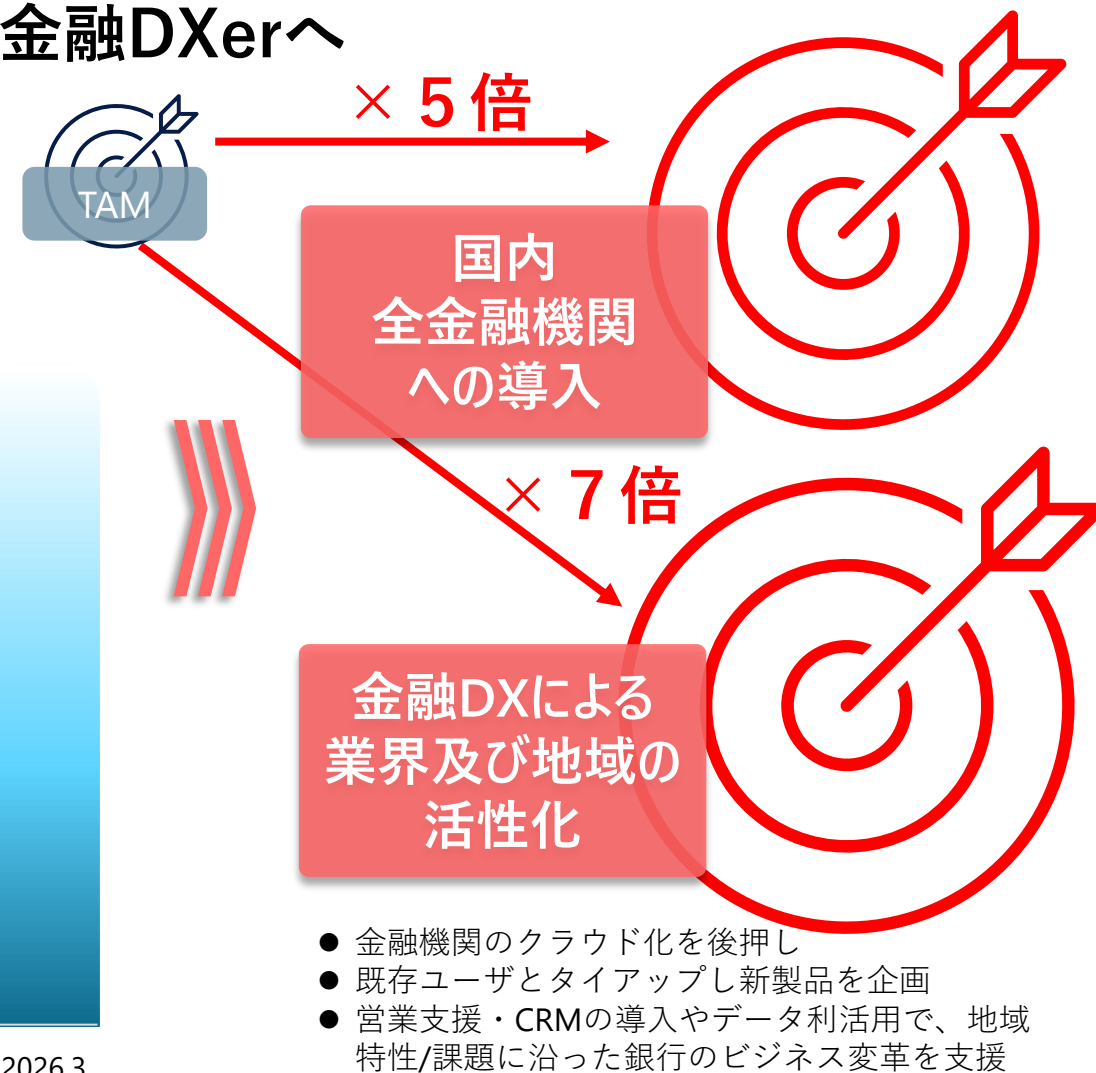
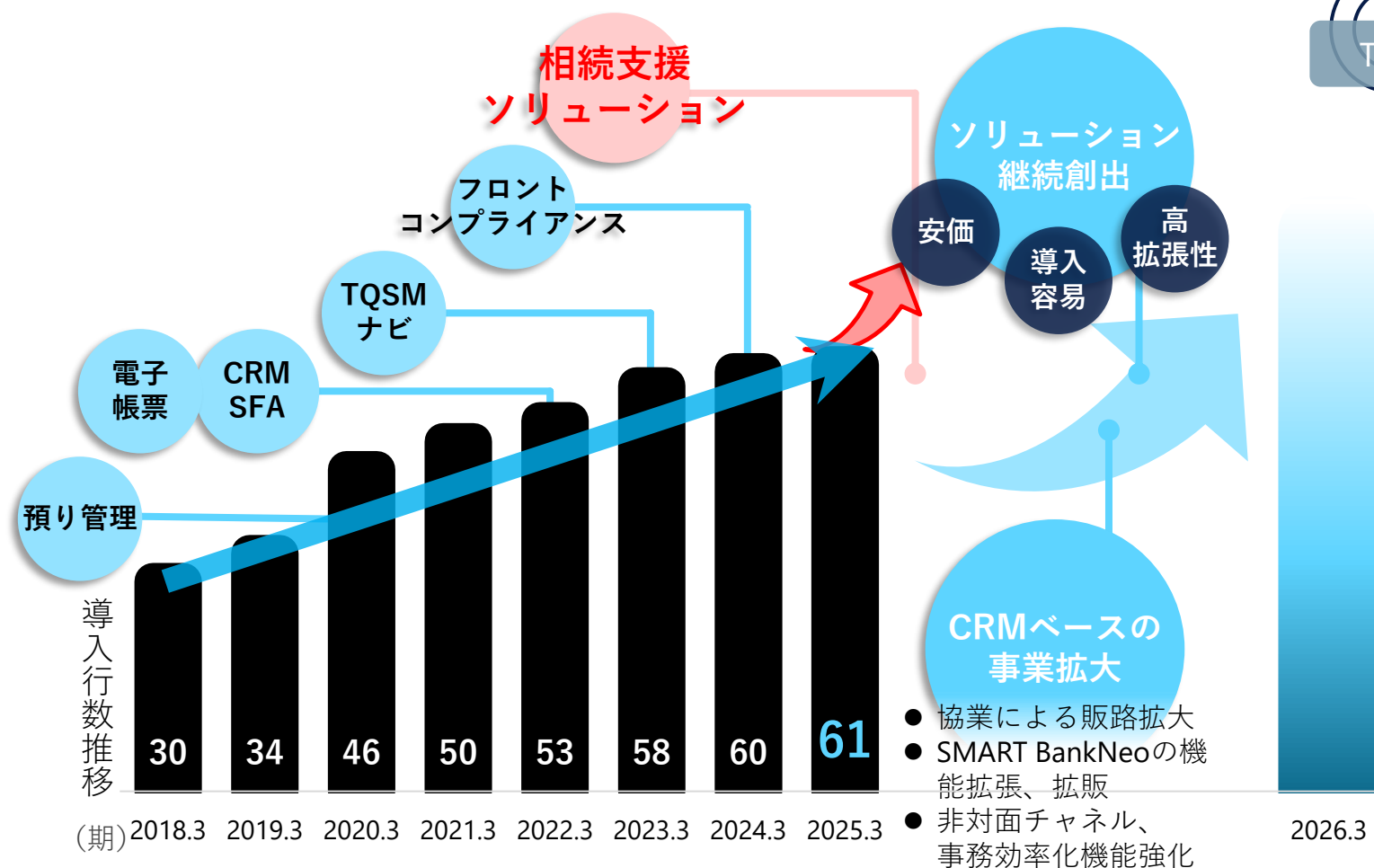
## 3. パッケージ事業 (1/2) : GAKUEN

トップブランドとしての基盤を土台に、新規サービスで対象市場を拡大する



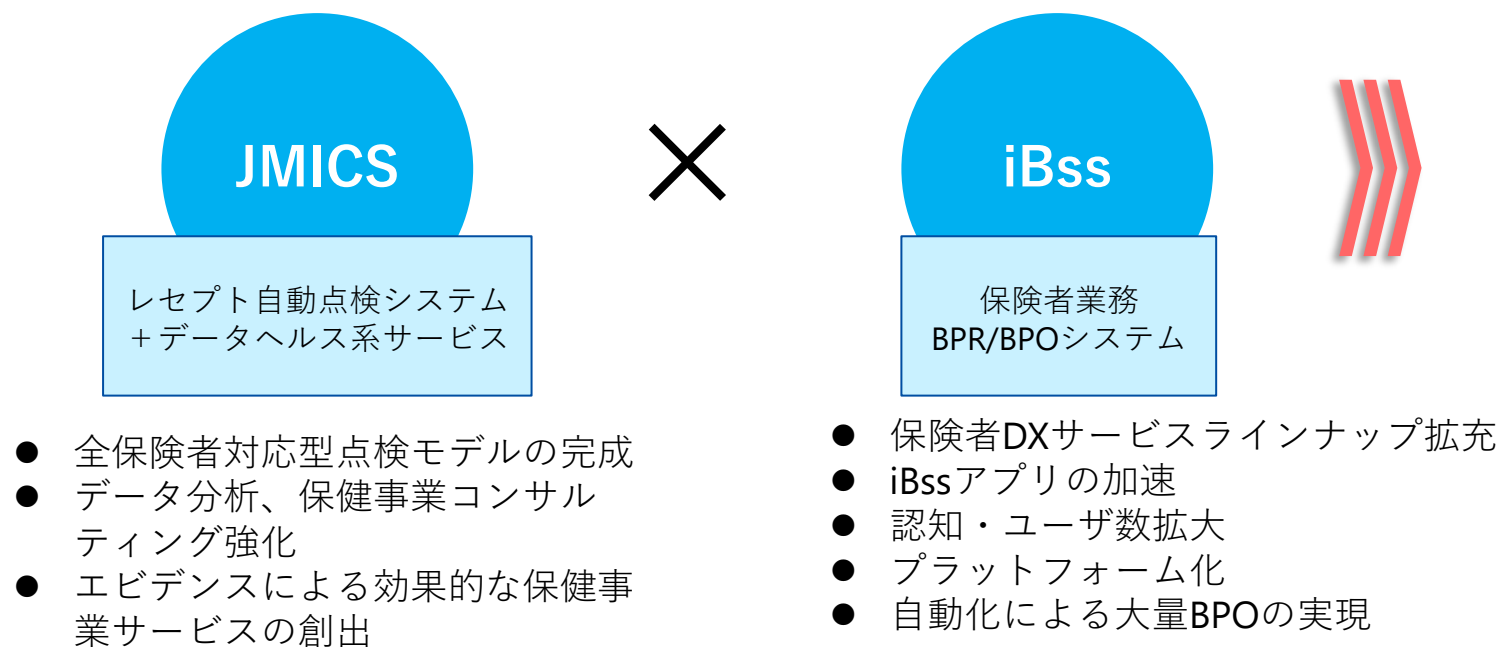
## 3. パッケージ事業 (2/2) : BankNeo

スマート/ニッチ/クラウドをコンセプトに新規ソリューション継続リリース  
独自商材で対象市場を拡大し、地域に貢献する金融DXerへ



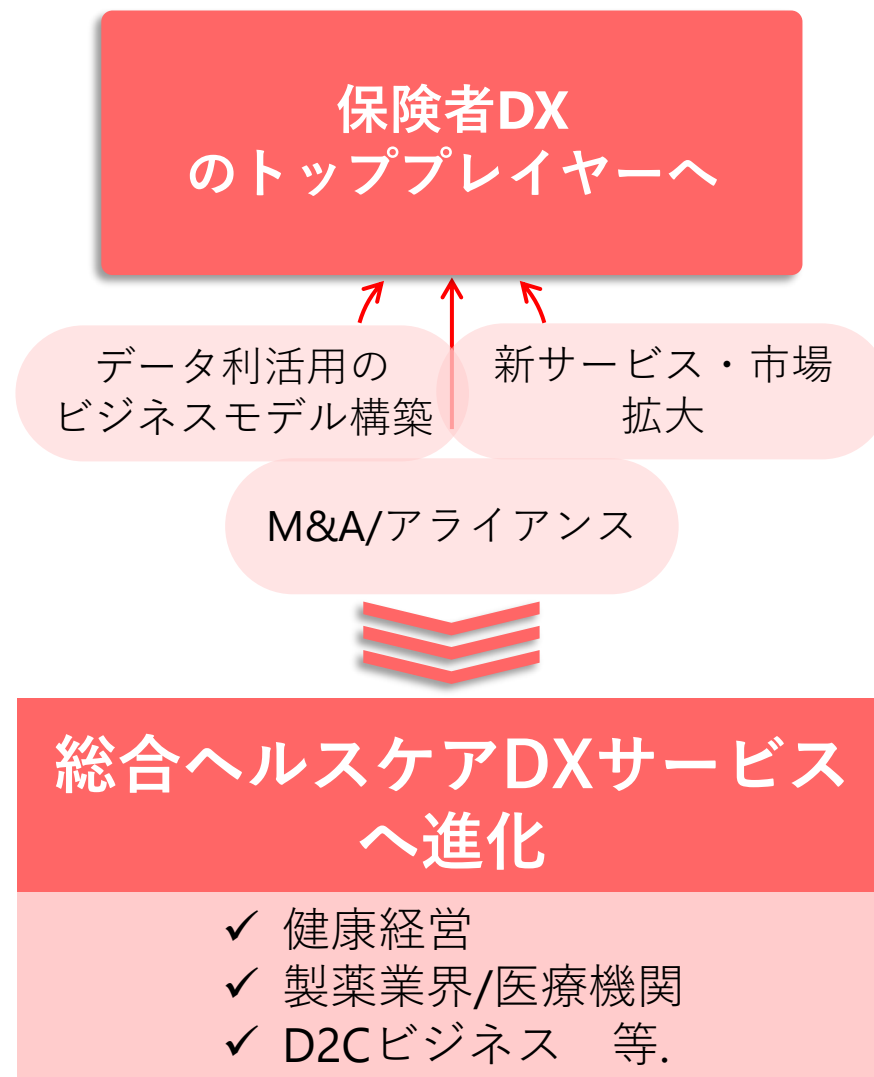
## 4. 医療ビッグデータ事業 (1/2)

圧倒的レセプト処理数と高付加価値のビッグデータビジネスを武器に  
保険者DXのトッププレイヤーへ

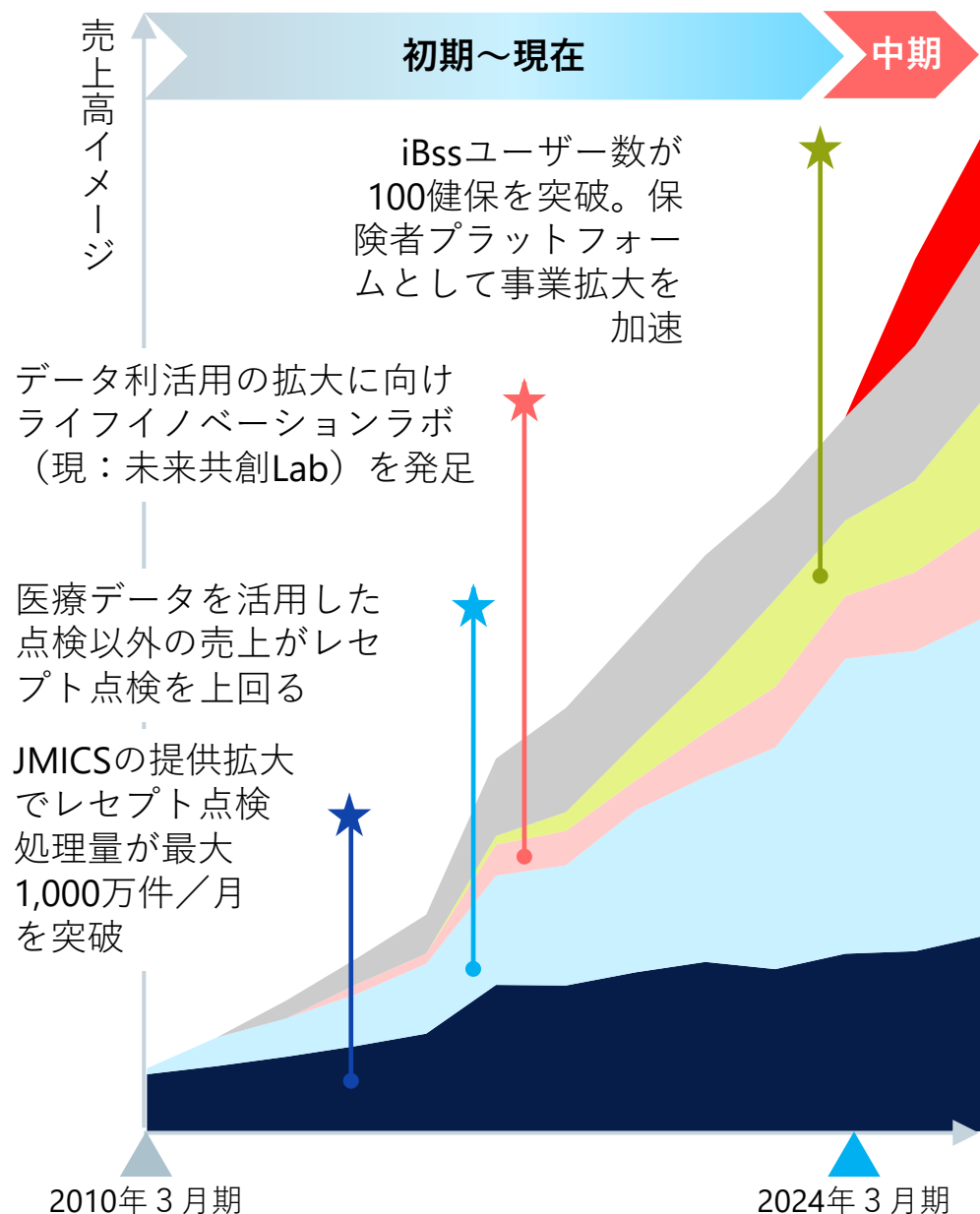


国内トップ  
データプロバイダ  
データヘルス支援事業者

国内トップ  
保険者DX  
プラットフォーム



## 4. 医療ビッグデータ事業 (2/2)



### 中期成長テーマ

- Newビジネス M&A** ..... **既存 & 次期サービスのシナジー創出による事業拡大の加速**
  - ✓ データ基盤（量・質・範囲）の拡大
  - ✓ データを起点としたサービス拡充（ウェアラブルツール、PHR等）
  - ✓ 人的リソース・専門性の増強
  - ✓ 新分野へのビジネス拡大
- その他**
- iBss** ..... **保険者プラットフォームの確立**
  - ✓ システム & BPOという差別化ポイントの深耕
  - ✓ 加入者向けWEB機能の充実化による隣接市場へのサービス展開
  - ✓ 保険者DXサービスを拡充し、保険者DXのトッププレイヤーに
- データ利活用** ..... **データ範囲の拡張とアライアンスによる収益基盤化**
  - ✓ データ事業者を中心とするアライアンス拡大
  - ✓ RWD新ビジネスに向けたデータ範囲の拡大
- データヘルス** ..... **「人材拡充」×「AI活用による脱属人化」**
  - ✓ エビデンスをベースとした効果的なデータヘルス施策・商材の創出
  - ✓ コンサル人材の増強
  - ✓ その後の成長を加速する組織規模拡大×AIによる効率化
- レセプト点検** ..... **JMICSの完全自動化・全保険者対応型による点検ビジネスの完成**
  - ✓ マーケットトップクラスのデータ保有を実現し国内トップのレセプトデータプロバイダに

## 5. 未来共創Lab

JASTの保有するデータを活用し、アカデミア等との共同研究を通じた社会貢献と他社との共創DX型による商材開発にて、新たな事業化に向けたシーズ発掘を目指す



### 1) Medical Data PROVISION : MDP

メディカルビッグデータを用いた「研究/商材開発」を推進するサービス



**REZULT** : 930万人のメディカルビッグデータ

**Labルーム** : セキュアな研究/分析環境

**JASTデータアドバイザー** : データ分析・提案

大阪大学COI-NEXTとの共同研究や日本気象協会との商材開発などが進行中

### 2) Medicine Tiger

傷病×医薬品の統計ダッシュボードサービスで医療データの見える化を推進



MedicineTiger

リアルワールドデータ

**RWD**を活用し、**実臨床情報**をご提供!



#### 実臨床データ

RWDをもとに  
処方率・有病率  
上位10件を表示

医薬品数1.5万以上、傷病数1万以上の  
レセプト由来RWDから、対象傷病に  
おける処方率上位10件・対象医薬品に  
おける有病率上位10件を表示します。

#### 長期追跡

過去3年度分の  
データをご提供

基本サービスで2020年/2021年/  
2022年の3年度分に関する統計データ  
をご提供します。オプションサービスで  
2016~2019年度の追加が可能です。

#### 全国エリア

全国10エリア\*の  
処方状況をカバー

全国および北海道/東北/南関東/北  
関東/甲信/北陸/東海/近畿/中国  
/四国/九州・沖縄の10エリア\*別で条件  
指定分析が可能です。

アカデミアでの医療経済学における有償研究や製薬企業のMR支援などに活用中

### 3) エクソソーム研究バイオベンチャー「リジェネソーム」への 出資実行

様々な課題に対し、バイオテクノロジーの観点からの技術開発で解決を図る

再生医療、不老長寿、健康寿命領域への活用が期待されている  
エクソソーム関連ビジネスは注目度も高く、大きなマーケット  
が期待。リジェネソーム社の先端技術は、これらの市場を牽引  
するポテンシャルがあると確信しており、このたびPreシード期  
への出資を実行。今後は弊社ブランド事業とのアライアンスも  
視野に入れ、未来共創Labが協力関係構築を推進。

### 4) トピックス

大阪大学先導的学際研究機構（COI-NEXT）「メディカルビッグデータを活  
用した共創活動推進」に関する連携協定締結[2024.6.4]

関連するアカデミアや自治体、他参画企業などとも連携した研究プロジェクトを推  
進最新技術による地域インフラ事業の社会実装を確実に実現し、社会貢献を目指す

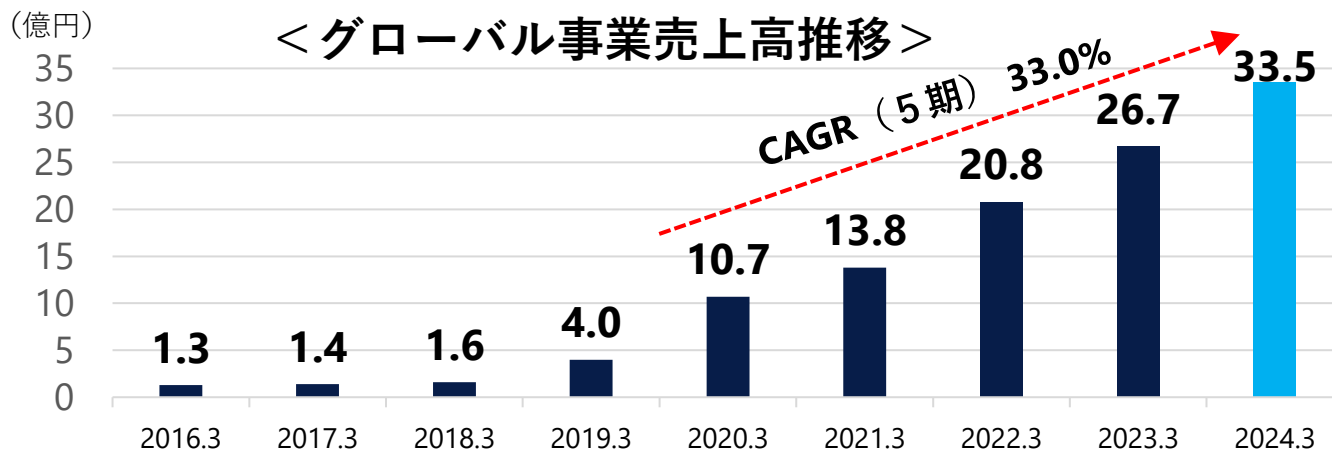
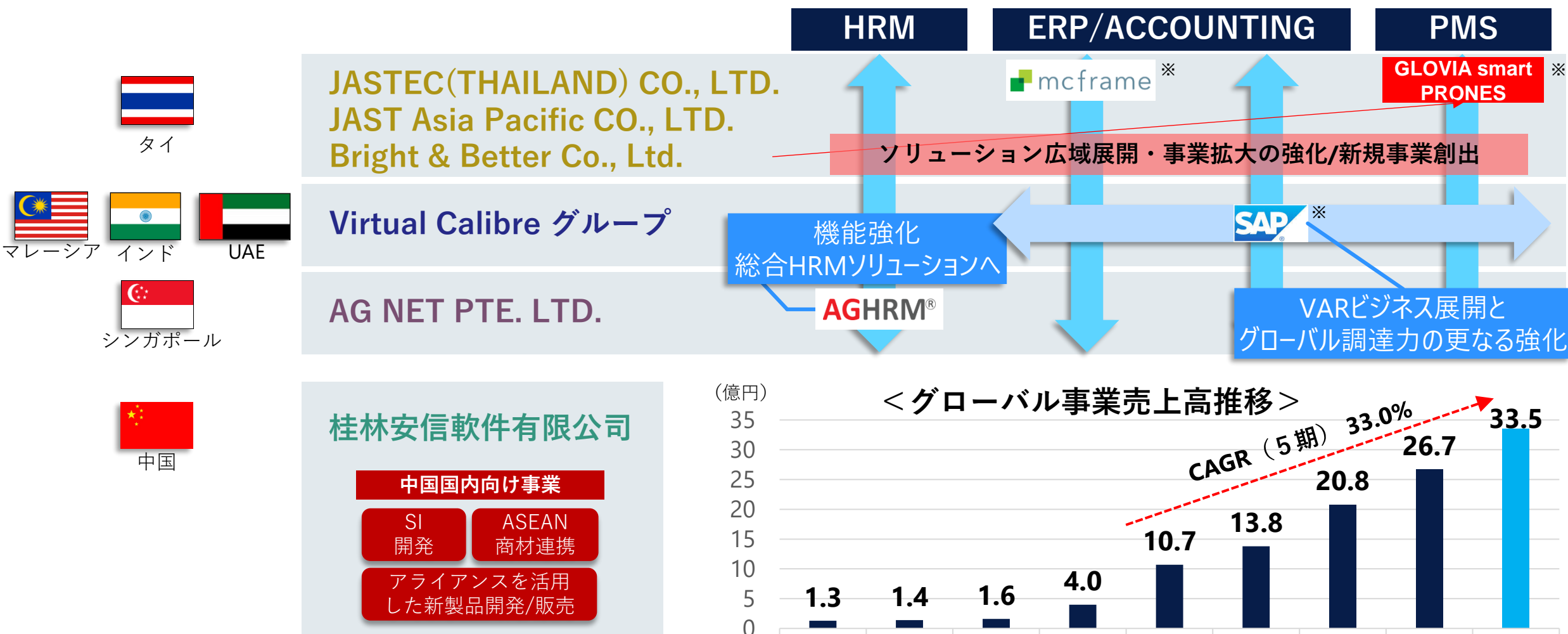
株式会社日本データ取引所 データマーケットプレイス「JDEX」での  
メディカルデータセット提供開始のお知らせ [2024.5.8]

「JDEX」を通じて、社会的関心が高く協業/協創に向けたポテンシャルの高いデー  
タ提供やデータ利活用による共同研究/新規商材開発などの共創活動を促進するこ  
とで、産学官民の垣根を超えた医療データビジネスを創出していく。



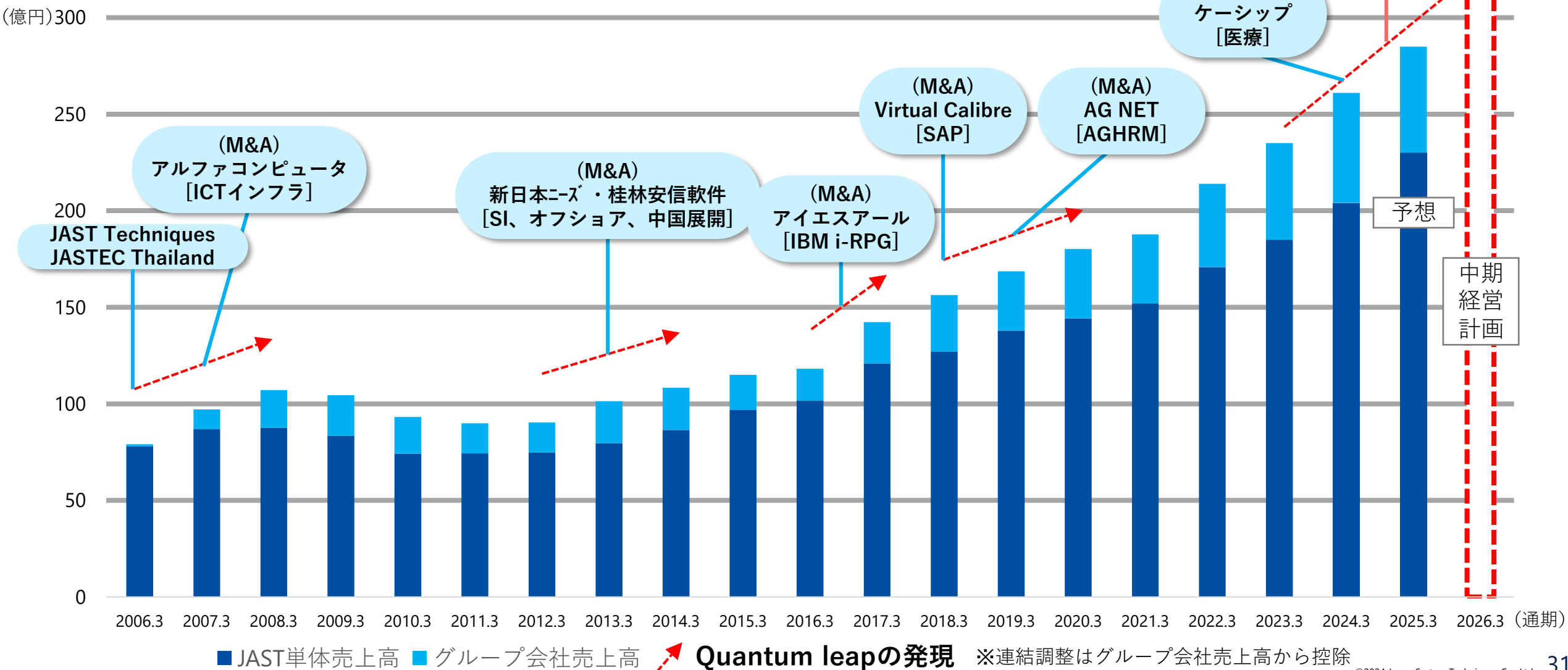
## 6. グローバル事業

デジタル先進国化に向け DX 市場が急成長にあるインドに拠点を設立  
ASEAN＋太平洋・中東圏へSAPビジネスを拡大しグローバル成長を加速させる



## 7. M&A/グループ拡大戦略

同業種/他業種×JAST ITでの国内新マーケット創出と、  
商材・エリア拡大/シナジー創出を意識した国内外M&Aを継続





# 8. 新領域への適応とアライアンス戦略

✓ 現業領域・施策

JASTブランド

計画・開発中領域

	ビッグデータ データサイエンス	DX	ブロックチェーン フィンテック	AI、生体認証、ロボット	クラウド
DX & SI事業	✓ データ分析プラットフォーム構築 ✓ データ分析サービス	✓ ECサイト構築 ✓ RPAによる業務自動化 ✓ ローコード開発 ✓ SAP※	✓ エネルギーマネジメン ト ✓ MaaSデータプラット フォーム ✓ 金融クラウド	✓ 生成AI活用	✓ SI開発での適用拡大 ✓ ソリューション（SAP※、 Salesforce※、Adobe※、 ServiceNow※、AWS※）
	AWSプラットフォームビジネス				
BankNeo (パッケージ事業)	✓ 「BankNeo for CRM/SFA」	✓ 預り管理    ✓ 電子帳票 ✓ 営業生産性向上支援 非対面/事務効率機能強化		パッケージ機能への適用	✓ 「SMART BankNeo」 ✓ Salesforce※
GAKUEN (パッケージ事業)	✓ 経営意思決定支援(BI) ✓ IR	✓ スマホアプリ ✓ E-learning ✓ 教科書選定DBとの連携 ✓ デジタル証明書	✓ 学内電子マネー	✓ パッケージ機能AI化	✓ GAKUEN サブスクリプション ✓ 卒業生サービス
	教育ビッグデータ	コンビニ証明書発行連携	ブロックチェーン活用	パッケージへの追加適用	
医療ビッグデータ 事業	✓ 月間レセプト処理数拡大 ✓ データ利活用サービス拡大 ✓ メディカルビッグデータサー ビス「REZULT」	✓ スマホアプリ ✓ 保険者業務DX ✓ データアプローチでの健康 増進・医療費適正化 BtoBtoC商材		✓ アカデミア連携 ✓ AI疾病予測・行動変容 ✓ AI技術による業務自動化、 効率化、大量BPO受託の 実現 レセプト処理のAI化	✓ クラウド版レセプト点検
グローバル事業		✓ SAP※    ✓ mcframe※			✓ AGHRM    ✓ SAP※
・アライアンス ・社内ベンチャー による新規事業創出	✓ 共創DXサービス「MDP」 ✓ 産学官連携 ※未来共創Lab	Z世代学生向け新サービス ※パッケージ事業 陸上養殖システム		自然言語処理の事業活用 ※DX&SI事業 配膳ロボットサービス	

※他社ソリューションの商標については当資料末尾「[商標](#)」に記載しております

# 9. キャッシュ・アロケーション

※ 期間累計配分可能キャッシュフロー

戦略投資  
〜70億円

成長投資	提供価値強化	M&A・アライアンス	現有市場でのシェア拡大 JASTブランド：同市場・同業者、DX&SI事業：類似のSI事業者等
		R&D・新事業開発	事業領域・市場拡張 JASTブランド：隣接市場・異種サービス事業者、その他：ベンチャーとの資本提携含むアライアンス
	技術人財開発	採用・育成投資 マルチアライアンス	新事業シーズ発掘及び特定シーズへの重点投資  多様性採用・プロフェッショナル高度化・技術人財の育成採用 先端技術・ディープテック分野へのリーチ
	経営管理DX・設備投資		意思決定基盤を継続的アップデートしアジャイル経営に寄与
	株主還元		SR（Shareholder Relation）の強化・時価総額向上 時価総額の継続的な拡大（Micro-cap⇒Small-cap）へ向け、 利益成長のスピードと成長投資のバランスを考慮の上、総合利回りの拡大施策を展開
適正運転資金の確保			利益成長によるキャッシュフロー強化・適正なCCCの継続 ブランド事業ビジネスモデル（キャッシュポイント）の多様化、SE単価向上、 ソリューションビジネス拡大による一層の財政健全化。成長投資の積極化と安全性の高い経営を両立

※2024.3期末時点手元資金（現預金・売掛金） + {中期計画（2025.3-2026.3）から営業利益 + 研究開発費 + 非現金支出費用} による概算

# 10. 人的資本を高める活動

## 健康経営推進

健康経営優良法人  
(大規模法人部門)

4 年連続認定

長時間勤務撲滅  
JAST独自労務施策  
「カエル！JAST」

ストレスチェック受検促進

受検率 **90** %以上の継続  
(2024.3通期実績96.6%)

勤怠データ分析による  
心身高リスク者  
ピックアップ&フォロー

プラチナくるみん認定  
(2023 年 11 月 27 日付で取得)

スポーツエールカンパニー  
2024 認定

## 健康教育の充実

- ① 集団教育研修
  - ・ 健康管理研修
  - ・ メンタルヘルス研修
  - ・ 女性活躍支援フォーラム
- ② 健康イベント
  - ・ 「ウォーキングイベント」
  - ・ 「健康的な料理を考えよう！」
  - ・ 「10日間チャレンジ」
  - ・ 「睡眠の質測定」
- ③ 産業医・保健師との個別面談

## 定期健康診断・人間ドック 受診促進

- ① 定期健康診断受診率  
**100** %の継続
- ② 再検査受診率  
**100** %  
へ向けた取り組み継続  
(再検査受診率：2024.3通期実績88.0%)

## DX人財育成

### SAP※認定資格者数

取得資格総計 **343**  
資格取得者 **104** 名

(2024年4月末時点)

### DX人財開発集合研修

**15** カテゴリ  
**202** コース

(2024.3通期実績、開催日数)

### 社内認定資格「JCPL」

初級 **555** 人  
中級 **105** 人

(2010.3～2024.3期 認定取得者数累計)

JCPL：JAST Certified Project Leaderの略。  
JAST流プロジェクトマネジメントにおける社内独自の認定資格

### DX関連外部e-Learning

**12** カテゴリ  
**21** コース

(2024.3通期実績)

## 更なるホワイト化推進

### 平均年次有給休暇

取得率 **74.8** %  
取得日数 **11.9** 日

(2024.3通期実績)

### 平均残業時間

(月平均所定外労働時間)  
**17.2** 時間

(2024.3通期実績)

### 育休取得者

**16** 人  
うち男性 **8** 人

(2024.3通期実績)

### 育休明け時短勤務

最長 **9** 年  
(法定の **1.5** 倍)

弊社の健康経営推進の詳細は[こちら](#)



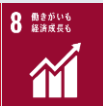








※他社ソリューションの商標については当資料末尾「[商標](#)」に記載しております

# 11. サステナビリティ (1/3)：全体方針

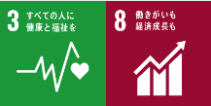

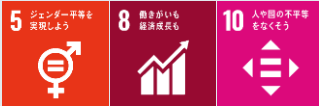

持続成長へ向けた企業活動を、適切な開示により各ステークホルダーへ訴求



# 11. サステナビリティ (2/3) : SDGsの取組み (本業)

重要課題	事業分野	内容	SDGsテーマ
産業とICTの イノベーション	当社事業全般	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 情報化の創造・提供による社会貢献</li> <li>➢ 産業構造の変革をICTでサポート</li> <li>➢ 共創・共同体制の構築、エコシステムの変革に貢献</li> <li>➢ グループ会社、パートナー会社との連帯</li> </ul>	
ICTを活用した 学習活動のサポート	GAKUEN	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 大学の未来を創るトータルソリューションの提供</li> <li>➢ ICTを活用した質の高い授業支援、テクノロジーを活用した教育</li> <li>➢ 教育ビッグデータ活用による教育の質向上支援</li> <li>➢ リカレント教育（生涯学習）環境の実現</li> <li>➢ 教育のデジタル化を実現するAI、IoTの研究開発</li> <li>➢ Z世代向け新サービスの提供</li> </ul>	  
医療費の適正化と 健康増進への貢献	医療ビッグデータ 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 医療ビッグデータの活用による「保険者様に向けた医療費の適正化と加入者様の健康増進」を推進</li> <li>➢ アカデミア等との共同研究による「感染症などの疾病、医療問題への課題解決」に貢献</li> <li>➢ 医療ビッグデータをオープンデータとして一般公開</li> </ul>	 
情報系統合パッケージによる 金融業務の効率改善	BankNeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 金融機関の情報系統合パッケージビジネスによる社会貢献</li> </ul>	 
デジタル化の促進により企 業の改革に貢献	DX & SI事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 社員食堂やオフィス内でのキャッシュレスサービス</li> <li>➢ 人材データプラットフォーム「mieHR」</li> <li>➢ Office DX -顔認証打刻-</li> </ul>	  

# 11. サステナビリティ (3/3) : SDGsの取組み (経営管理)

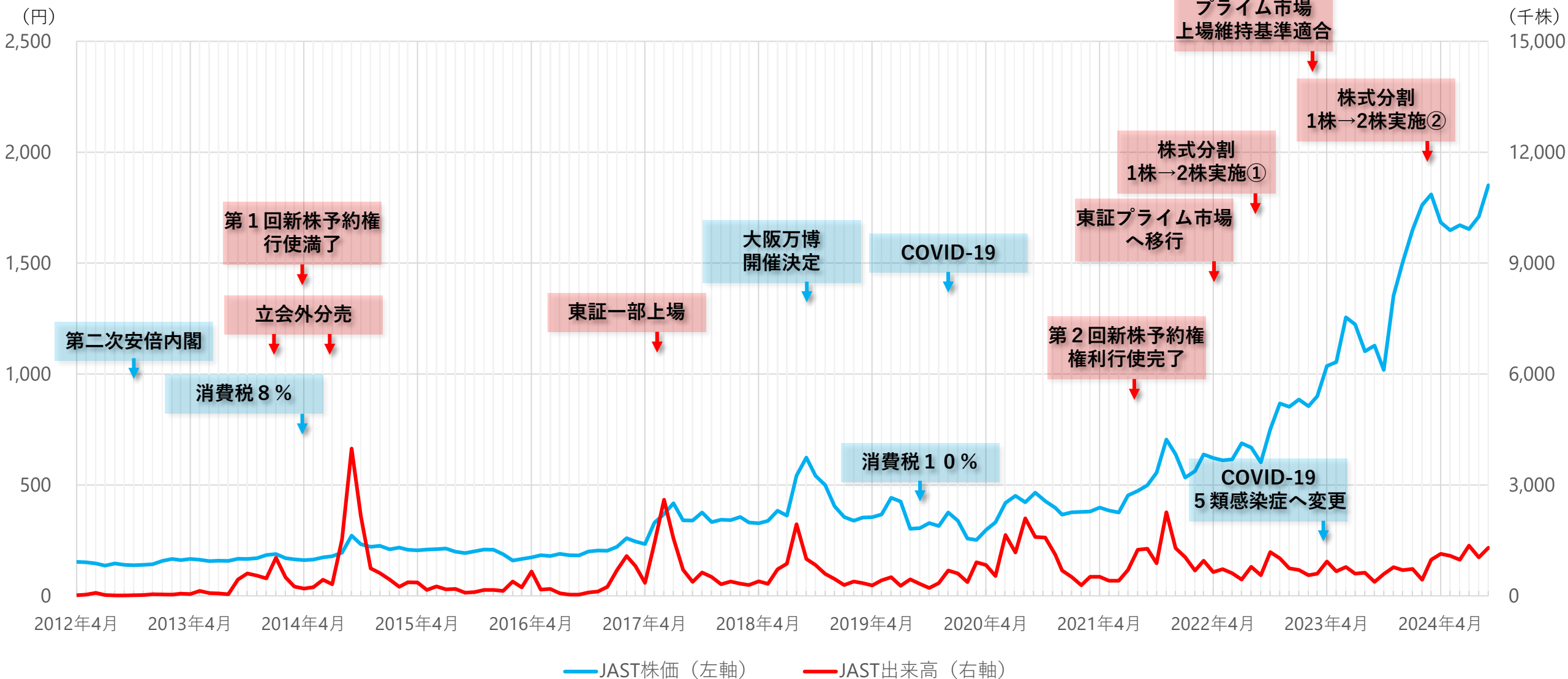
重要課題	事業分野	内容	SDGsテーマ
健康経営への取組み	健康経営	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 「健康経営」の推進</li> <li>➤ 定期健康診断・人間ドックの受診促進</li> <li>➤ 長時間勤務撲滅</li> <li>➤ コミュニケーション促進に向けた取組み（イベント等）</li> <li>➤ 心身の健康増進</li> </ul>	
学びの機会提供	育成・教育	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 社内研修制度の充実（社内認定資格の運用等）</li> <li>➤ インターンシップ（学生向けにシステムエンジニアの職業体験を提供）</li> <li>➤ システム開発を通じた教育・学習支援</li> </ul>	
ダイバーシティへの取組み	採用・処遇	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 人種・国籍・性別等にとらわれない採用と公正な処遇</li> <li>➤ 多様な働き方を支える社内諸制度</li> <li>➤ 株式会社エスプールプラス様運営「わーくはぴねす農園」との契約</li> </ul>	
環境負荷の低減	経営管理全般	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ オフィスDX推進によるペーパーレス化への取組み</li> <li>➤ オフィスやデータセンター等での環境問題対策への取組み</li> </ul>	

# 目次

- I. 2025年3月期第2四半期 業績概況
- II. 2025年3月期 業績見通し
- III. 長期成長戦略
- IV. 参考資料**



# 1. JAST株価と出来高の推移



2024年11月29日終値

株価

1,953円

EPS (会予)

93.74円

PER (会予)

20.83倍

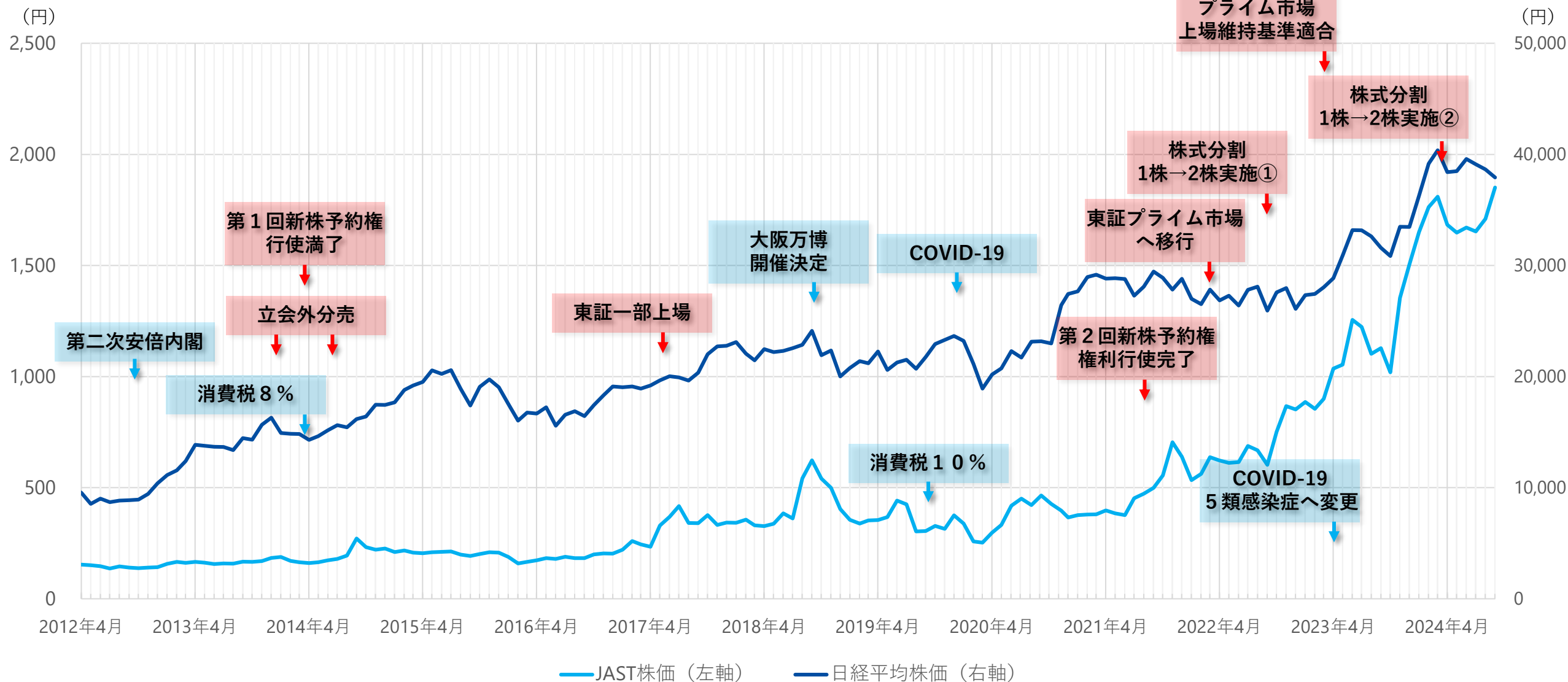
PBR

3.70倍

※株式分割（効力発生日：2024年4月1日）以前の株価は遡及修正して表示



## 2. JAST株価と日経平均の相関性



2024年11月29日終値

株価

1,953円

EPS (会予)

93.74円

PER (会予)

20.83倍

PBR

3.70倍

※株式分割（効力発生日：2024年4月1日）以前の株価は遡及修正して表示

# 3. 企業情報

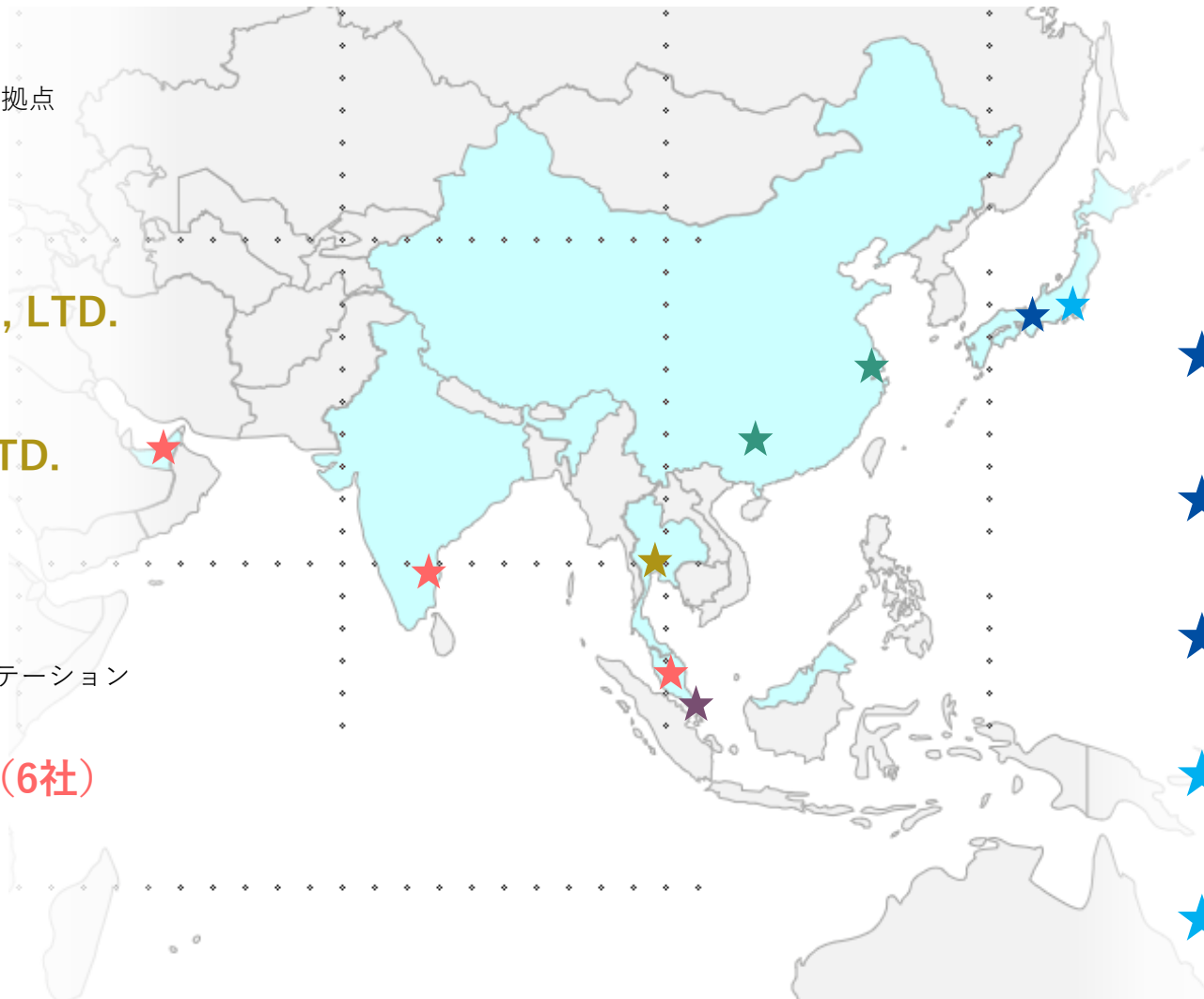
社名	日本システム技術株式会社 Japan System Techniques Co., Ltd. (略称 JAST)
上場市場	東京証券取引所プライム市場（証券コード：4323）
設立	1973年3月26日
資本金	15億3,540万円（2024年 3 月31日現在）
所在地	大阪本社〔本店〕 大阪市北区中之島二丁目3番18号（中之島フェスティバルタワー29階） 東京本社 東京都港区港南二丁目16番2号（太陽生命品川ビル27階）
代表者	代表取締役社長 平林 武昭
従業員数	連結：1,847名（2024年3月31日現在）
系列	なし（完全独立系）
拠点	大阪、東京、シンガポール、タイ、マレーシア、インド、中国、UAE

事業セグメント	<ol style="list-style-type: none"> <li>DX&amp;SI事業</li> <li>パッケージ事業</li> <li>医療ビッグデータ事業</li> <li>グローバル事業</li> </ol>
各種資格	<ul style="list-style-type: none"> <li>プライバシーマーク認定</li> <li>ISO9001 登録事業者</li> <li>ISO14001 登録事業者</li> <li>ISO27001 登録事業者</li> <li>ISO20000 登録事業者※</li> <li>健康経営優良法人2024</li> <li>プラチナくるみん認定</li> <li>スポーツエールカンパニー2024</li> </ul>
各種認証マーク	     

※当社ヘルスケアイノベーション事業部で登録

## 4. グループ一覧

- ★ **桂林安信軟件有限公司**  
中国（広西チワン族自治区桂林市）  
★オフショア開発拠点 ★中国国内拡販拠点
- ★ **上海嘉峰信息科技有限公司**  
中国（上海市）  
★中国の開発兼プロダクト販売拠点
- ★ **JASTEC(THAILAND) CO., LTD.**  
タイ（バンコク）  
★現地日系企業向けITサービス
- ★ **JAST Asia Pacific CO., LTD.**  
タイ（バンコク）  
★ASEANでのJASTブランド展開
- ★ **Bright & Better Co., Ltd.**  
タイ（バンコク）  
★統合パッケージソフト導入コンサルティング  
ソフトウェア受託開発
- ★ **Virtual Calibre グループ（6社）**  
マレーシア（クアラルンプール近郊）  
インド（チェンナイ）  
U A E（ドバイ、アブダビ）  
★SAP事業展開
- ★ **AG NET PTE. LTD.**  
シンガポール  
★HRM事業展開



- ★ **大阪本社**  
大阪市北区中之島二丁目3番18号  
中之島フェスティバルタワー28・29階
- ★ **株式会社新日本ニーズ**  
大阪市  
★地域密着型ITサービス
- ★ **株式会社ケーシップ**  
大阪府豊中市  
★レセプト内容点検業務、健康管理事業等
- ★ **東京本社**  
東京都港区港南二丁目16番2号  
太陽生命品川ビル5・26・27階
- ★ **アルファコンピュータ株式会社**  
東京都品川区  
★マルチベンダITインフラ設計

## 5. 沿革

## 2020年

- ・「iBss」サービス開始
- ・「mieHR」発売開始
- ・「GAKUENサブスクリプション」発売開始
- ・「GAKUEN RX」発売開始

## 2021年

- ・「SMART BankNeo」発売開始

## 2022年

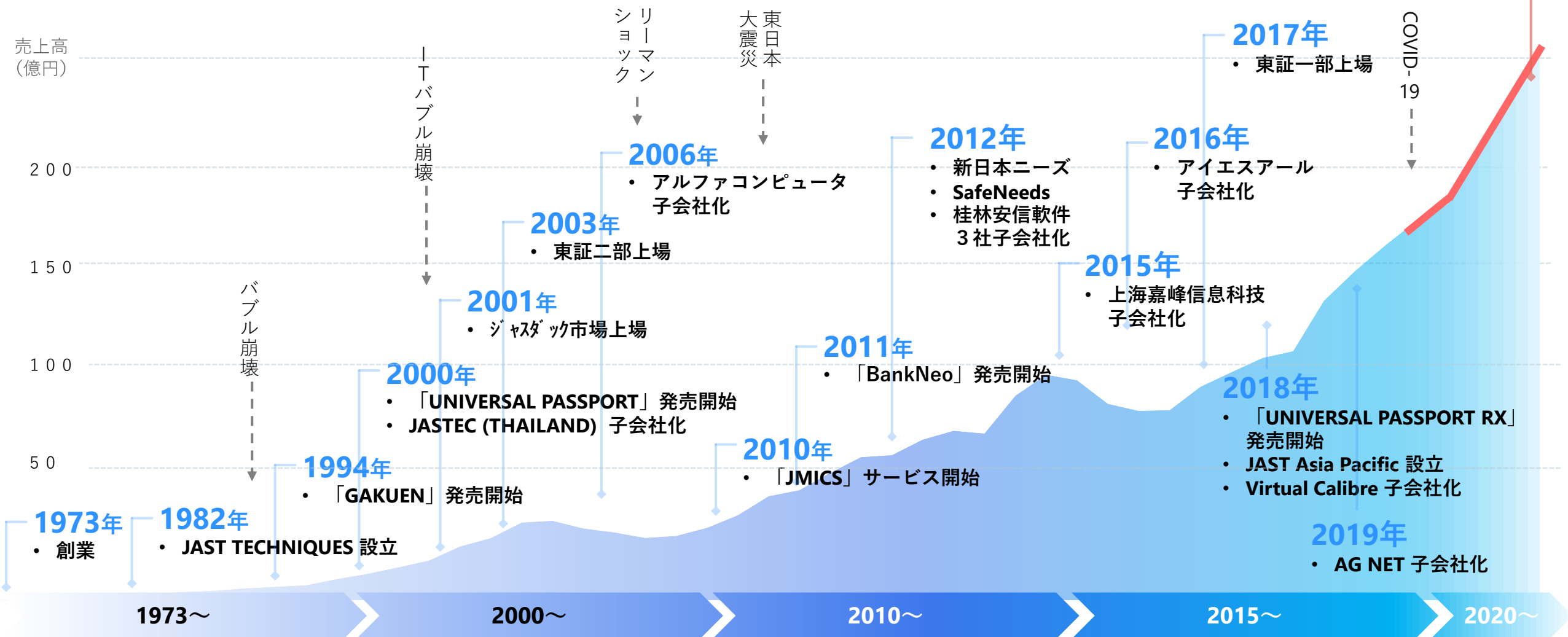
- ・東証プライム市場移行
- ・Bright & Better設立

## 2023年

- ・創立50周年
- ・「DX認定事業者」認定
- ・東証プライム市場上場維持
- ・基準適合
- ・Virtual Calibre Consulting India Pvt. Ltd.設立

## 2024年

- ・ケーシップ子会社化
- ・Virtual Calibre IT Solutions L.L.C設立
- ・Virtual Calibre IT Consultancy - L.L.C - S.P.C設立



# 6. 事業内容 (1/4) : 事業一覧

## DX&SI事業

### 受託開発・開発支援・ソリューション開発・導入

完全独立系の強みを活かし、幅広い分野にわたり多種多様な情報システム/サービスを提供

#### ◆SI

幅広い業界・ビジネス領域へシステム開発を提供

#### ◆ソリューション

自社開発及び協業ソリューションの構築・運用・分析・関連システム開発

<注力ソリューション>

- ・AWS※<sup>8</sup>
- ・3S (SAP※、Salesforce※、ServiceNow※)
- ・Adobe※

#### ◆サービス

コンサルティング・データサイエンス・クラウド基盤構築から運用保守、データ分析・活用等

## パッケージ事業

### 自社パッケージソリューション開発販売

自社開発のブランド製品の開発・販売と導入コンサルティングを中心に、関連する環境構築やシステム開発を提供

#### ◆GAKUEN

国内トップシェア（全国400校以上の大学、短期大学が導入）の大学向け総合パッケージシステム「GAKUENシリーズ」の開発・販売と導入・コンサルティング



#### ◆BankNeo

金融機関向けパッケージソリューション「BankNeo」の開発・販売・導入  
2021年にはメガバンクでもご採用  
現在の総ユーザ数は60金融機関



## 医療ビッグデータ事業

### 医療情報データの点検分析及び関連サービス

複数のヘルスケア事業を展開し、医療データ利活用と保険者業務改革を推進するワンストップサービスを提供

#### ◆レセプト自動点検システム



#### ◆保険者業務支援サービス



#### ◆生活保護向けレセプト管理システム



#### ◆データヘルス事業

#### ◆データ利活用

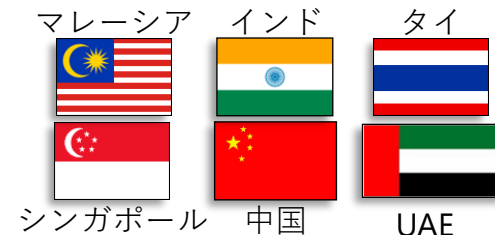


## グローバル事業

### アジア・パシフィック地域を中心としたグローバルDXビジネス

海外5カ国にグループ企業をもち、ERPやHRM製品の開発・販売・導入コンサルティングとシステム開発を提供

#### ◆展開国



#### ◆事業内容

- ・SAP※導入コンサルティング及び関連サービス（マレーシア、インド、UAE）
- ・ERP導入及び関連サービス開発（タイ）
- ・クラウド型HRMソリューション“AGHRM®”開発（シンガポール）

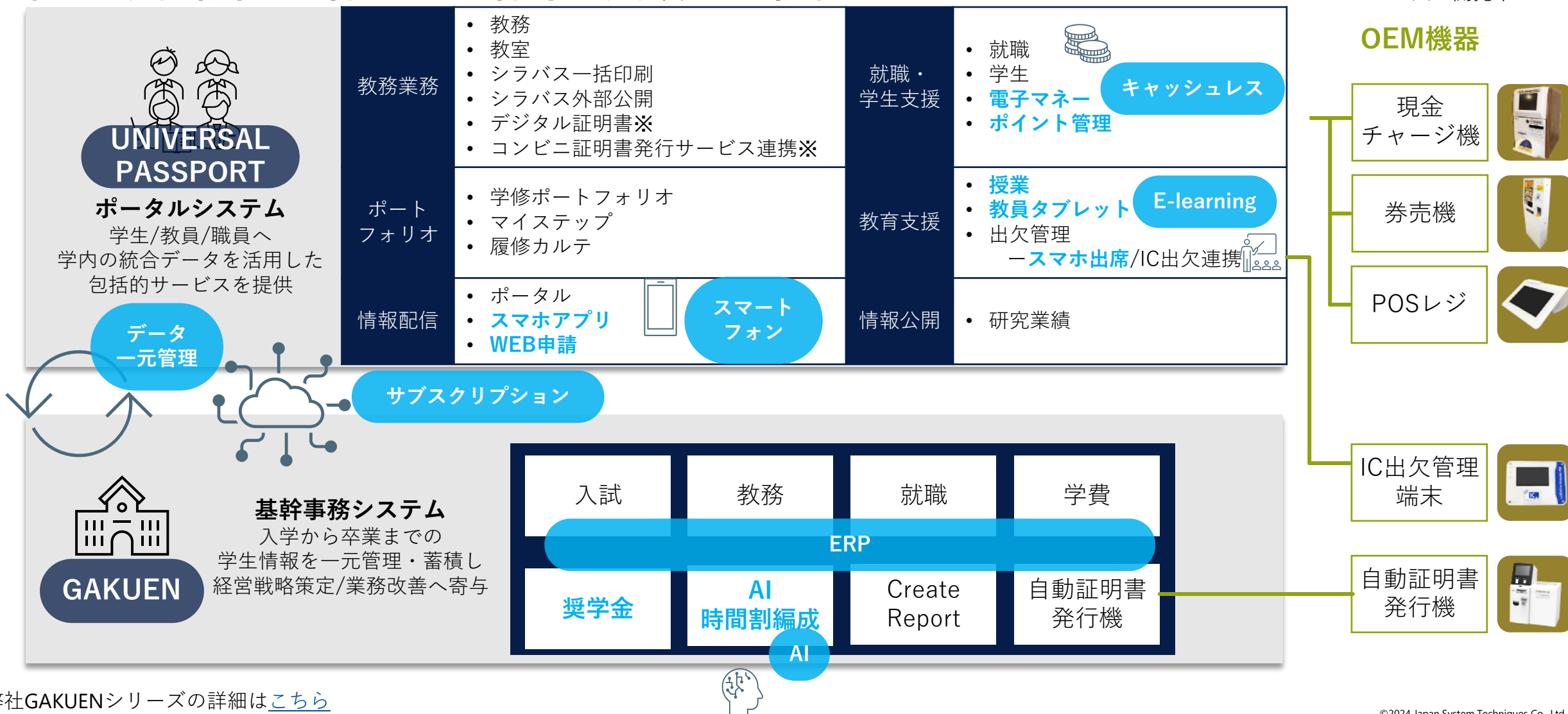


- ・オフショア開発（中国 桂林）



## 6. 事業内容 (2/4) : JASTブランド (GAKUEN)

**導入実績454校**を突破したトップブランド  
高等教育機関の活動を包括的に支援する統合プラットフォーム



DX主要テーマ

※：開発中

OEM機器

現金  
チャージ機



券売機



POSレジ



IC出欠管理  
端末

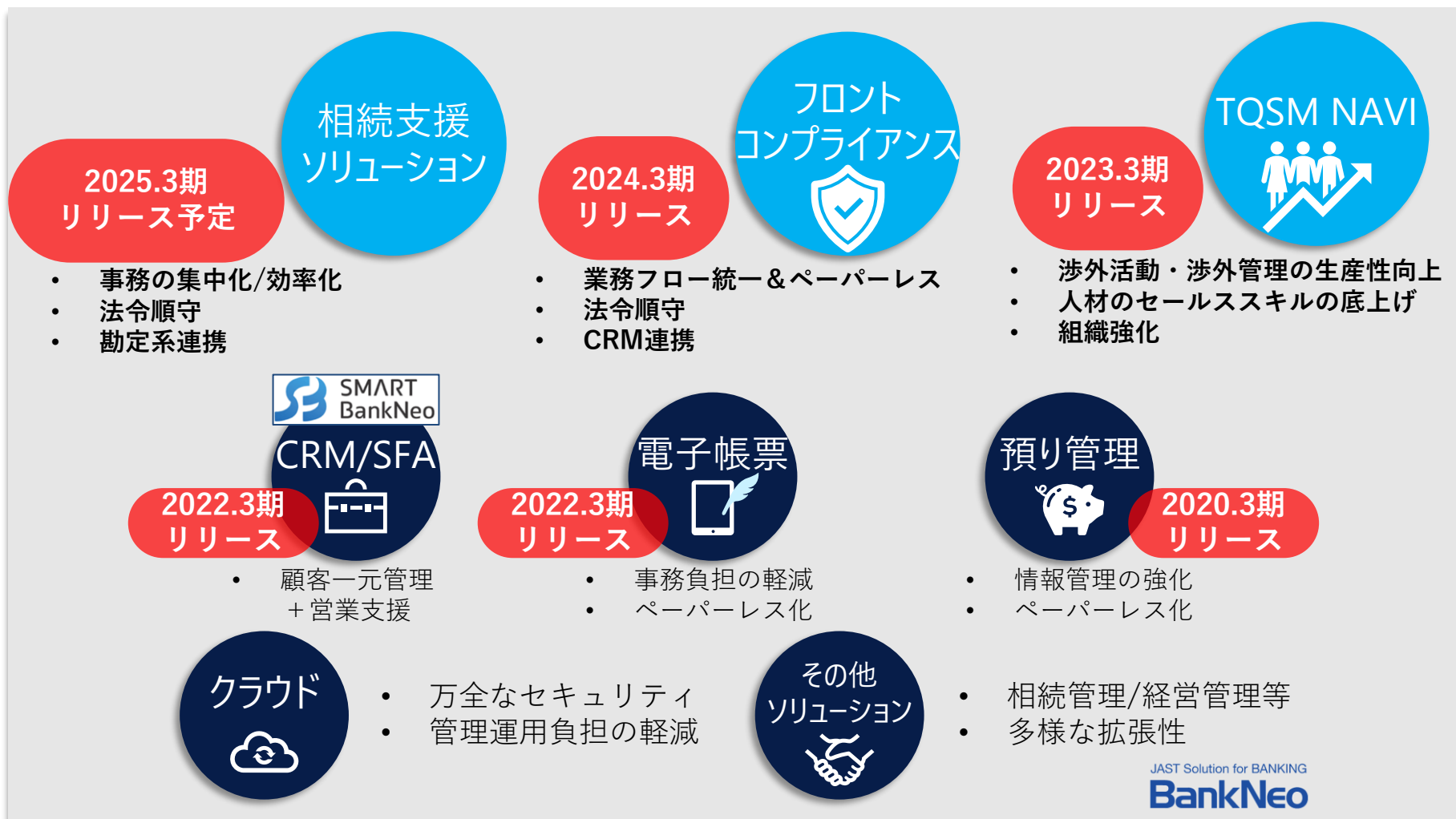


自動証明書  
発行機



## 6. 事業内容 (3/4) : JASTブランド (BankNeo)

導入容易性と拡張性を活かした**スマート&ニッチソリューション**を豊富に展開  
金融機関のDXを推進する統合パッケージ



全国の金融機関で  
多数の導入実績

スモールスタート  
による導入容易性

導入後の  
高い拡張性

30年を超えて蓄積した  
豊富なノウハウ

顧客ニーズを捉えた  
サービスラインナップ

## 6. 事業内容 (4/4) : JASTブランド (JMICS/iBss)

**取引数400団体以上**、大量の医療データとDX技術を活用し、保険者業務支援から分析・事業コンサル・保健事業実行まで、医療費適正化と健康増進をトータルに支援

### 給付・適用関連サービス

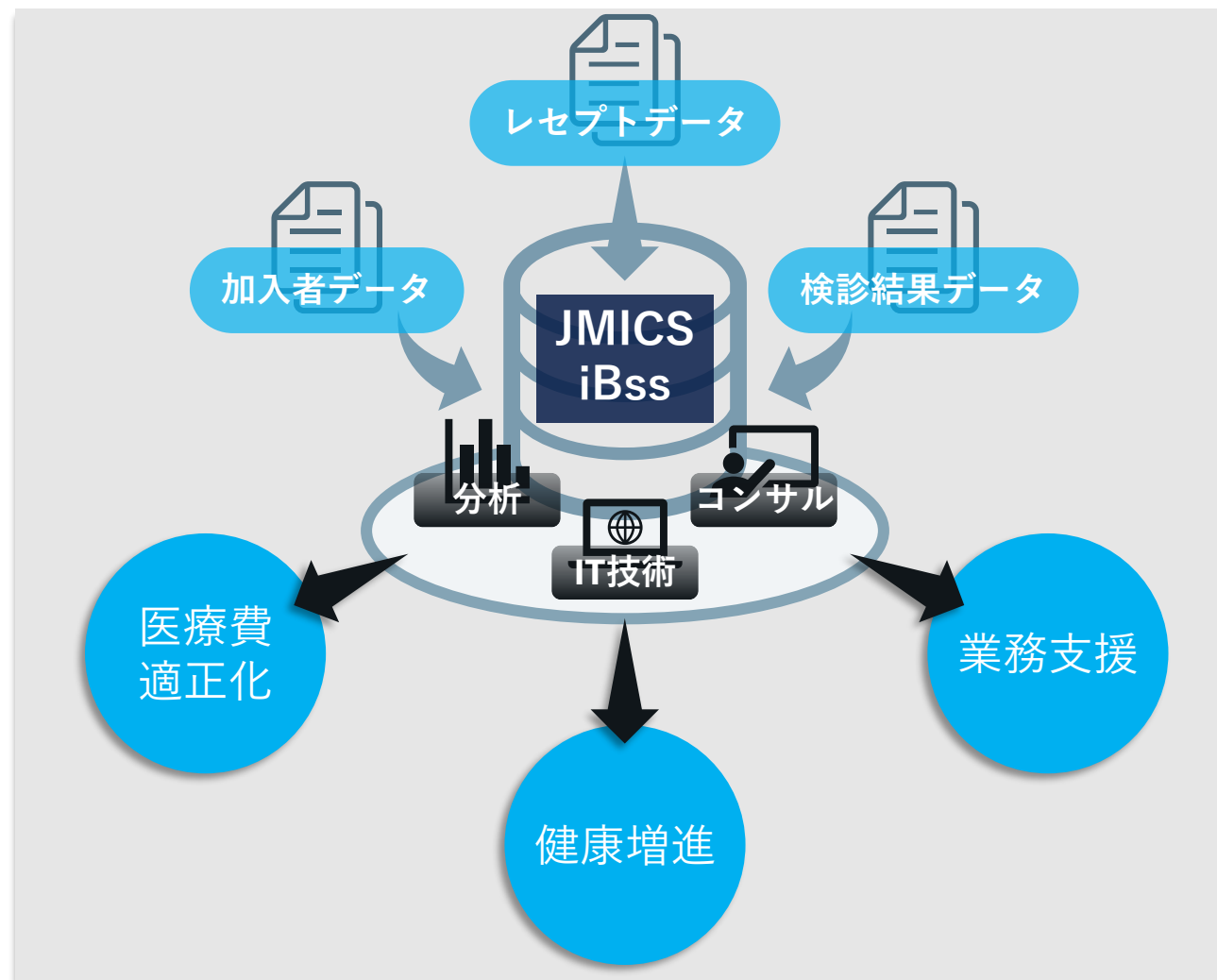
システムを利用したレセプト点検と被扶養者調査や補助金申請支援

- ・点検業務【JMICS】
  - レセプト点検
  - 海外療養費点検、柔整点検
- ・Web申請【iBss】
  - 被扶養者調査システム（検認）
  - 各種申請（インフルエンザ予防接種補助金）

### 通知サービス

医療費適正化に向けた対象者抽出と是正通知

- ・WEB通知
- ・ジェネリック医薬品使用促進通知
- ・重複・頻回受診者抽出、是正通知
- ・医薬品重複投与者抽出、是正通知
- ・受診勧奨通知発送
- ・その他、受療行動適正通知 等



### 医療費分析サービス

レセプト、健診データを中心に各種保健事業や介護データにも対応

- ・データヘルス策定から実行までのトータルサポート
- ・レセプト/健診データ分析
- ・保健事業の実施効果分析
- ・各種分析レポート、ベンチマーク
- ・GISを活用した地域別医療費分析
- ・介護データの分析

### 保健指導サービス

保健師、管理栄養士、看護師等による保健指導

- ・対象者の抽出業務
- ・生活習慣病重症化予防
- ・糖尿病性腎症重症化予防プログラム
- ・特定保健指導（対面・ICT）
- ・適正受診指導（重複、頻回等）



## 7. 理念先行経営

創業来、道経一体思想（経営の品質は人の品質に尽きる）のもと  
「はじめに理念ありき」の理念先行経営を貫徹

### 天爵を修めて人爵これに従う

#### 基本精神

不断に道義・原理原則を実行し、人格・品性・徳を高めることで  
尊敬/信頼される品格を備えた人に自然的に与えられる位

業績や経験に基づき団体や上司から与えられた  
人為的/便宜的な外見上の位階

先に人爵を与えられることで、あたかも自分は天爵も得たものと錯覚する。一人ひとりが  
まず「天爵を修める」ことを、経営活動・人材育成における究極のテーマとしています

#### 経営方針

##### 完全独立系の立場を堅持

目の前のお客様と本質的に向き合うため、**一切の制約無く自由な立場で挑戦できる**、完全独立系の立場を堅持しています。**あらゆる産業・技術分野で蓄積した成果と知見**が、今のJASTの強さとなっています

##### 「人づくり」経営

人間力の研鑽が何よりも先行すべきである、との信念に基く「**人づくり**」経営で、企業成長の原動力である**情報技術への情熱とお客様への誠心誠意のサービス**をJASTの個々人に育みます

##### 四方良し

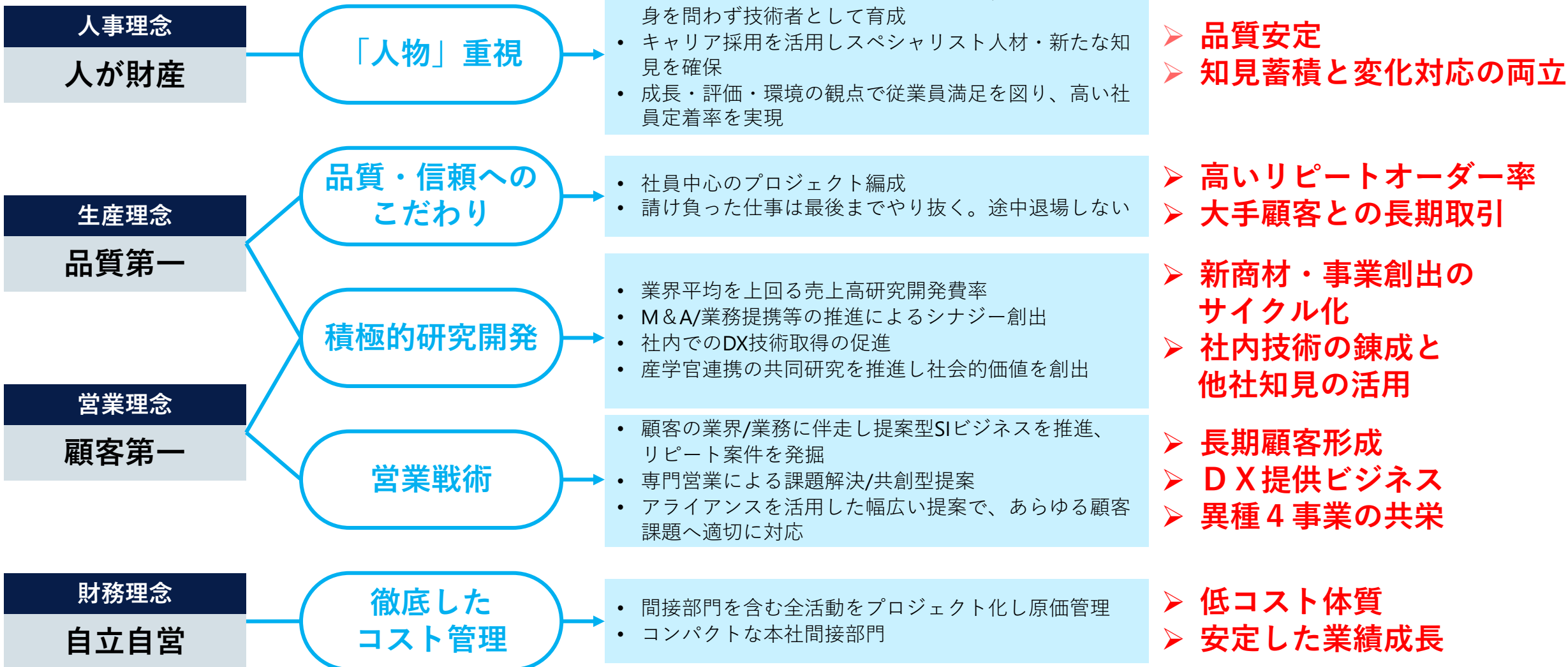
**お客様、株主、社員、社会**とwin-winの関係を築くべく「**四方良し**」の理念を掲げます。各ステークホルダの価値を最大化し、総体としての企業価値を高めることで、**長期安定成長を追求**しています

##### 不易流行

松尾芭蕉の確立した「**不易流行**」（本質的なものを守りつつ、新しい変化を取り入れ、価値を創造すること）の理念に則り、**一貫した経営理念＝「不易」で変わる経営＝「流行」**を正しくリードします

## 8. 経営方針

経営方針を人事・生産・営業・財務の4つの理念に落とし込み、長期安定成長への指針としている



# ご清聴ありがとうございました



## 未来を、仕掛ける。

日本システム技術株式会社

<https://www.jast.jp/>

お問い合わせ

<https://www.jast.jp/contact/>

### 【注意】

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。なお、特に注記のない限り、業績に係る数値等は全て連結ベースで記載しております。

### 【商標】

- ※ 1 : SAP及びSAPロゴ、SAP製品は、ドイツ及び世界各国におけるSAP AGの登録商標または商標です。
- ※ 2 : Salesforce 及び Salesforce ロゴはSalesforce.com,inc.の登録商標です。  
またその他サービス名もSalesforce.com,inc.の登録商標または商標です。
- ※ 3 : mcframeのロゴ及びその他すべてのmcframeの製品、機能、サービス名は、ビジネスエンジニアリング株式会社の登録商標または商標です。
- ※ 4 : GLOVIA smart PRONES 及びGLOVIA smart製品は、日本及びその他の国における富士通株式会社の登録商標または商標です。
- ※ 5 : RezeptPlus及びRezeptPlusロゴは富士通Japan株式会社の登録商標です。
- ※ 6 : AdobeはAdobe Inc. の登録商標です。
- ※ 7 : ServiceNowはServiceNow Inc.の登録商標です。
- ※ 8 : AWSはAmazon Technologies, Inc.の登録商標です。